

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA DE  
AREQUIPA**

**ESCUELA DE POSTGRADO  
MAESTRIA EN DERECHO DE LA EMPRESA.**



**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL PERÚ  
Y ESTADOS UNIDOS  
Y SU PROYECCIÓN EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES  
DE LA CIUDAD DEL CUSCO**

Tesis presentada por:

**FÉLIX TUPAYACHI PACHECO**

Para optar al Grado de Magister en:

**“DERECHO DE LA EMPRESA”**

**AREQUIPA - PERÚ  
2010**



*A mi esposa, a mi hijo Félix y a mis  
amigos de la Fiscalía del distrito del  
Cusco.*



*"La riqueza de las naciones también constituye una guía para el diseño de la política económica de un gobierno".*

Adam Smith

## INDICE

	Pág.
<b>I. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO</b>	
1.1. Tratado de Libre Comercio	01
1.1.1. Definición.	01
1.1.2. Importancia de los tratados de libre comercio.	01
1.1.3. Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio.	03
1.2. Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos	03
1.2.1. Definición	03
1.2.2. Antecedentes históricos	04
1.2.3. Evolución del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos	08
1.2.4. Objetivos del Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos.	11
1.2.5. Posibles Beneficios del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos.	13
1.3. El TLC en el contexto político comercial del Perú	15
1.3.1. Comercio exterior	17
1.3.2. Política de las exportaciones	18
1.3.3. Política comercial globalizada	20
1.4. Beneficios de Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos.	22
1.5. Beneficios de Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos.	23
<b>II. LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO</b>	
2.1. Las empresas comerciales en el Perú	25
2.1.1. Generalidades	25
2.1.2. Las Medianas y Pequeñas Empresas	28
2.2. La legislación empresarial actual	34
2.2.1. Decreto supremo N° 705	34
2.2.2. Instituciones responsables de la firma del Tratado de Libre Comercio.	35
2.3. Supuestos del Tratado de Libre Comercio	36
2.3.1. Crecimiento de las inversiones extranjeras	37
2.3.2. Reducción de Aranceles	37
2.3.3. Generación de Empleo	38
2.4. Sectores beneficiarios del Tratado de Libre Comercio	42
2.4.1. Cadenas Productivas	43
2.4.2. MYPES	43
<b>III. PROYECCION DEL TLC EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES DEL CUSCO</b>	



3.1. Ámbito empresarial de mayor proyección	45
3.2. Nivel de información del Tratado de Libre Comercio	49
3.3. Nivel de aceptación del T Tratado de Libre Comercio	51
3.4. Análisis de la Evolución de las exportaciones del Perú y la Región Cusco	53
3.4.1. Exportaciones Peruanas	53
3.5. Serie Histórica de la exportaciones Nacionales según Regiones	56
3.5.1. Exportaciones de la Región Cusco	57
3.5.2. Principales Productos de exportación de la Región Cusco	57
3.6. Evolución Comercial: Perú a Estados Unidos	59
3.6.1. Principales Empresas Exportadoras de la Región Cusco – Destino a Estados Unidos	60
3.6.2. Exportaciones ATPDEA y TLC con EEUU.	63
CONCLUSIONES	65
SUGERENCIAS	68
PROPUESTAS	70
BIBLIOGRAFIA	71
INFORMATICOGRAFIA (WEBGRAFÍA)	73
ANEXOS	74
ANEXO I: PROYECTO DE TESIS	
ANEXO II MODELO DE ENCUESTAS Y ENCUESTAS REALIZADAS	
ANEXO III: PARALELOS PERU CHILE Y PERU MEXICO.	
ANEXO IV: TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS	
ANEXO IV: RELACION DE EMPRESARIOS DE LA REGION CUSCO	

## **RESUMEN**

La nueva visión de la política comercial de los Estados Unidos, deduce que América Latina obtendría mayor provecho en las negociaciones de Tratados de Libre Comercio (TLC), si se tiene acceso a mercados y se reducen los aranceles y deja para las negociaciones multilaterales algunos temas que requieren cambios legislativos e institucionales y que representan fuertes costos de implementación, como es la propiedad intelectual, inversiones, estándares laborales y ambientales, etc.

En esa línea de pensamiento, a los países en desarrollo les conviene negociar en el ámbito multilateral, donde los temas de interés se discuten con la participación de todas las partes. Por eso considera como desfavorable la negociación secuencial, porque los países en desarrollo negocian desde una posición más débil.

Desde esta perspectiva, el principio de reciprocidad debería aplicarse en aquellos temas que requieren integración profunda, como contrapartida, de una mayor flexibilidad laboral en las fronteras o el pago por el mantenimiento de zonas boscosas por ejemplo.

El presente trabajo fue realizado con la finalidad de hacer conocer de manera profunda la proyección del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en las Micro empresas comerciales nacionales, especialmente locales, por cuanto nuestro país tiene una economía pequeña en el contexto mundial, y únicamente podrá emplear a su población y elevar su nivel de vida y progresar, si aprovecha sus recursos humanos y naturales conectándose de esta manera con todo el mundo mediante el acceso a sus mercados.

La experiencia reciente muestra que países con territorios y poblaciones grandes como la India y la China, han logrado su integración al mundo económico, verificándose tasas de crecimiento del ingreso por habitante que superan largamente a las de todo el resto de países del mundo. Este proceso se inició en los años ochenta ambos países se abrieron al comercio y

a la inversión directa extranjera; su crecimiento económico avanzó y con él la generación del empleo, reduciéndose de esta manera ostensiblemente la pobreza.

Teniendo una economía pequeña, si el Perú quiere crecer y con ello las micro empresas comerciales existentes en el Cusco, la única opción viable es integrarse al mundo, razón por la cual tenemos un largo camino que recorrer respecto a la integración comercial.

El presente trabajo de Investigación consta de tres capítulos y las conclusiones y recomendaciones respectivas.

El primer capítulo nos permite conocer el Tratado de Libre Comercio, su definición, importancia y las ventajas y desventajas de los mismos y su ámbito de aplicación; igualmente el Tratado de Libre Comercio del Perú y Estados Unidos, definición, antecedentes, evolución, objetivos, posibles beneficios y posibles limitaciones y por último el TLC en el contexto Político Comercial del Perú.

El segundo capítulo nos permite conocer de manera amplia lo que son las Pequeñas y Medianas Empresas comerciales en el contexto del TLC, ahí abordaremos el tema de las Empresas Comerciales, su legislación, supuestos del TLC y sectores beneficiarios del TLC y las MYPES.

El capítulo tercero sobre la proyección del TLC en las Micro empresas comerciales del Cusco, mostrándonos sus implicancias positivas en su desarrollo y finalmente las conclusiones y recomendaciones pertinentes al presente trabajo.



## **ABSTRAC**

The new vision of the commercial politics of the United States, deduces that Central America would obtain bigger profit in the negotiations of the Peru-United States Free Trade Agreement (FTA or PFTA) if it negotiates only access to markets and tariff reduction and it lets for the multilateral negotiations some topics that they require legislative and institutional changes and that they represent strong implementation costs, like it is the intellectual property, investments, standard labor and environmental, etc.

To the countries in development needs them to negotiate in the multilateral environment, where the topics of interest are discussed with the participation of all the parts. For that reason it considers as unfavorable the sequential negotiation for that the countries in development negotiate from a weaker position.

From this perspective, the principle of reciprocity should be applied in those topics that they require deep integration by means of the achievement, as compensation, of bigger labor flexibility in the frontiers or the payment for the maintenance of wild areas.

The present work was carried out with the purpose of making know in a deep way the projection of the Peru-United States Free Trade Agreement (FTA or PFTA) in the commercial Micro company, since our country has a small economy in the world context and he/she will only be able to use its population and to elevate its level of life and to progress, if it takes advantage of its human resources and natural being connected this way with everybody by means of the access to its markets.

The experience recent sample that countries with territories and big populations as the India and the China, the growing integration to the world of its economies has been in rates of growth of the entrance for inhabitant that you/they overcome largely those of the whole rest of countries of the world. This



process began in the years eighty both countries they opened up to the trade and the investment direct foreigner; its economic growth grew and with the generation of the employment, decreasing ostensibly this way the poverty.

Having a small economy, if the Peru wants to grow and with it the micro existent commercial companies in the Cusco, the only viable option is to be integrated to the world, reason for which we have a long road that to travel regarding the commercial integration.

The present work of Investigation consists of three chapters and the conclusions and respective recommendations.

The first surrender it presents that it allows us to know the Free Trade Agreement, their definition, importance and the advantages and disadvantages of the same ones and their application environment; The Peru-United States Free Trade Agreement (FTA or PFTA), definition, Antecedents, evolution, objectives, possible benefits and possible limitations and lastly the Free Trade Agreement in the Commercial Political context of the Peru.

The second I surrender it allows us to know there in a wide way what you/they are the Small and Medium commercial Companies in the context of the (FTA or PFTA), we will approach the topic of the Commercial Companies, their legislation, suppositions of the (FTA or PFTA) and sectors beneficiaries of the (FTA or PFTA) and the MYPES.

He surrenders third on the projection of the (FTA or PFTA) in the Micro commercial companies of the Cusco, showing us their positive implicancias in their development and finally the conclusions and pertinent recommendations to the present work.

## INTRODUCCION

Los Tratados de Libre Comercio se orientan al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian. En ese entender potencialmente mejora la calidad de vida de las personas y permite el intercambio cultural, así como el acceso a mejores oportunidades para presentar al mundo bienes y servicios que por diversos factores no son aprovechados en otros y/o en sus propios mercados.

Las Empresas Comerciales en el Perú, son organizaciones económicas, donde se combinan los factores productivos para generar bienes y servicios, que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, convirtiéndose en el eje de la producción, su objetivo se orienta a maximizar las ganancias y que necesariamente deben asumir riesgos, porque está sujeta a los factores que determinan el comportamiento y estado de la empresa. Uno de esos riesgos es ingresar a nuevos mercados y que precisamente se hacen posibles a través de las firmas de Tratados de Libre Comercio.

La Región Cusco es reconocida mundialmente como patrimonio histórico y cultural de la humanidad, por su legado histórico y su diversidad de flora, fauna y climas naturales que le dan un gran potencial de desarrollo turístico que involucra diversas actividades como la artesanía, servicios, alimentos, entre otros.

Este reconocimiento mundial la convierte en una gran vitrina para los productos regionales, que gracias a la diversidad de recursos naturales, le brinda un importante potencial exportador en innumerables productos al contar con un significativo número de PYMES. Cusco exhibe una variedad importante de productos para exportación en el rubro de minerales, café, menestras, artesanía, achiote colorante, maíz blanco gigante, cacao y productos agroindustriales.

Al año 2004 las exportaciones regionales mostraron un crecimiento de 179%, respecto a los niveles obtenidos en el año anterior, lo que demuestra el compromiso regional por la exportación. En la región Cusco existe una

significativa población con vocación y actitud emprendedora y comprometida con el crecimiento productivo de la región a fin de mejorar la economía familiar y con ella la calidad de vida de sus integrantes, mediante la competitividad, el riesgo y la creatividad. Según el informe de PROMPERÚ al año 2007, las exportaciones regionales mostraron un crecimiento de 1.8% con respecto al año anterior, sin embargo este crecimiento comercial carece de un proyecto exportador que involucre la participación productiva regional sostenible.

En ese entender las entidades del Estado, a través del Ministerio de Comercio Exterior y de Producción tiene como objetivo elevar el nivel de competitividad, inversión y oferta exportable de las regiones de manera que, como por ejemplo los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX), a efecto de introducir y mantener el proceso de globalización e incesante apertura comercial, particularmente a la luz del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, se genere un contexto de descentralización productiva. Igualmente, se debe subrayar la especial relevancia que los PERX otorgan al sector no tradicional por su significativo efecto en la creación de empleo.

Dentro de ese marco la firma de un Tratado de Libre Comercio potencializara la producción de bienes y servicios que les permitirá ingresar al gran mercado norteamericano lo que definitivamente incrementará su situación económica; sin embargo ello solo será posible si dichos empresarios tienen mayor conocimiento de los beneficios de Tratado de Libre Comercio, para ello el Estado juega un papel preponderante, que debe interesarse en difundir la ventajas de los Tratados de Libre Comercio a través de sus diversos organismos; es precisamente en ello que se basa la presente tesis, en demostrar la capacidad exportadora de la Región Cusco, los beneficios que le brindaran la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y la intervención del Estado para impulsar especialmente a las micro y pequeñas empresas cusqueñas.

**EL AUTOR**



## CAPITULO I

### LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

#### 1.1 Tratado de Libre Comercio

##### 1.1.1 Definición

Un tratado de libre comercio (TLC), es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países, para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios<sup>1</sup>.

A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como; propiedad intelectual, inversiones, política de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medio ambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias<sup>2</sup>.

De otro lado, el TLC se orienta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian. Tiene un plazo indefinido que le confiere el carácter de perpetuidad. En ese entender potencialmente mejora la calidad de vida de las personas y permite el intercambio cultural, así como el acceso a mejores oportunidades para presentar al mundo bienes y servicios que por diversos factores no son aprovechados en otros mercados.

##### 1.1.2 Importancia de los Tratados de Libre Comercio.

En el contexto peruano, la necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados, es bastante

<sup>1</sup> ROSTAÑO FLORES, Miguel. El ABC del TLC. Revista Peruana de Derechos de la Empresa N° 60- Año XX. Lima Perú – 2005.

<sup>2</sup> <http://www.tlcperu-EE.UU.gob.pe>

clara, debido a que el Perú cuenta con un mercado interno reducido y con bajo poder adquisitivo, solo podrá incrementar su producción, crear más empresas y generar más empleos mejor remunerados para su población si sus productos ingresan a mercados más grades que el suyo y con mayor poder adquisitivo.

El caso de Estados Unidos es significativo, pues no solo es la economía más grande del planeta (representa el 30% del PBI mundial), sino también es el país que más productos compra al mundo (17% de las importaciones mundiales).

Asimismo, un Tratado de Libre Comercio es importante porque constituye un medio eficaz para promover un entorno estable y sin barreras, para el comercio y la inversión y de esta forma garantizar el acceso de los productos y servicios de un país a los mercados externos. Cuando esta oportunidad es aprovechada por los empresarios nacionales de un país, conlleva a un crecimiento económico nacional, así como el incremento de la comercialización de productos nacionales, con la consecuente generación de empleo y por ende la calidad de vida.

En ese sentido, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos es importante para el Perú, porque ofrece la oportunidad de ampliar el acceso de sus productos a un mercado con un poder de compra de ciento noventa y ocho veces mayor que el peruano (mientras que Estados Unidos cuenta con doscientos noventa y un millones de habitantes, con un ingreso promedio de treinta y siete mil dólares anuales, el Perú solo tiene veinte siete millones de habitantes, que perciben un promedio de dos mil doscientos cuarenta y siete dólares anuales). Con solo penetrar 0.1% más del mercado de Estados Unidos el Perú incrementará en 70% y su PBI en 3%.

### **1.1.3 Ventajas y desventajas de los Tratados de Libre Comercio.**

#### **1.1.3.1 Ventajas**

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto; permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que no han negociado acuerdo comerciales preferenciales; y finalmente fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

#### **1.1.3.2 Desventajas**

No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio, puesto que existen productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación, que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, Los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con mayor potencial de crecimiento.

### **1.2 Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos**

#### **1.2.1 Definición**



El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, es un instrumento de política comercial y como tal es negociado por entidades rectoras de cada Gobierno.

### **1.2.2 Antecedentes históricos**

Desde la década de los años 90, la política comercial peruana ha buscado la integración del Perú hacia el mundo, a diferencia de las décadas anteriores donde el patrón de la política económica y comercial fue más bien errático, exhibiendo cambios bruscos que iban desde un liberalismo hasta esquemas de sustitución de importaciones y proteccionismo. De esta manera se redujeron las tasas arancelarias de treinta y nueve a cuatro niveles y el promedio arancelario bajó de 46.5% a 13.5%; se eliminaron las restricciones para arancelarias (licencias previas y prohibiciones a la importación), se simplificaron las normas de control sanitario y se eliminaron los subsidios a la exportación. Finalmente, con la reforma aduanera, se simplificaron los trámites para el comercio exterior.

El resultado de esta apertura comercial fue bastante positivo para los sectores de la economía que lograron incrementar sus niveles de eficiencia y competitividad, pero lo negativo para aquellos que solo dependían de los subsidios y protecciones del gobierno.

Bajo este contexto de liberación comercial, y antes de detallar el impacto del ATPDEA, es preciso analizar cómo se ha emprendido el comercio con Estados Unidos. Sin duda este país constituye el mercado más importante para las exportaciones peruanas, las que en los últimos catorce años, ha elevado su participación del 23% a 26.5% en el 2003. Antes del ATPA, la tasa promedio anual fue de 0.7%; durante la vigencia de ATPA, la tasa anual promedio se incrementó a 10.5% y a 16.5% durante la vigencia del ATPDEA, mientras que en el año 2003, las exportaciones crecieron a una tasa de 20.1%, según cifra del Perú. De acuerdo a las estimaciones de la USITC el 52% de estas se acogieron al régimen del ATPDEA en el 2003, en

comparación a un 12.7% en el año 1994; mientras que la participación de las exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria se redujo de 65.8% de 1194 a 43.4% en el 2003.

La principal característica de las exportaciones peruanas bajo del ATPA/ATPDEA es sustancial incremento de valor que han experimentado. Así, desde 1990 hasta el 2001 las exportaciones peruanas acogidas a este programa pasaron de once millones y medio de dólares americanos a seiscientos setenta y tres millones cuatrocientos mil dólares americanos. Es decir; se incrementaron en poco más de seiscientos sesenta millones de dólares (una variación acumulada de 5,0713%) y pasaron a representar el 0.4% de las exportaciones peruanas totales a los Estados Unidos en 1993 a 9.6% en el 2001.

Otra característica inherente del ATPA/ATPDEA, es que su efecto sobre la actividad productiva en el Perú está fuertemente relacionado con la situación de la demanda del mercado norteamericano. Este hecho se verifica en las reducción de los flujos de productos ATPA en el 2001, año en que la contracción de la demanda norteamericana estuvo en el nivel máximo, tras la recesión del 2000 -2002.

Es indudable, el impacto que ha tenido primero el ATPA y luego al ATPDEA al generar mayor empleo y mayor valor agregado en nuestra oferta exportable y al hacer más competitiva frente a otros productos que ingresan al mercado norteamericano. Sin embargo, este impacto positivo es explicado por los siguientes factores:

- Mayor producción final (específicamente en generación de valor agregado, o impacto sobre el PBI).
- Mayor demanda de empleo (demanda de empleo remunerado por parte de las empresas exportadoras, así como el incremento de la ocupación en general).

Primero, en términos de mayor valor agregado de acuerdo a las relaciones insumo-producto (cantidad de recursos necesarios por unidad de producto logrado), obtenidas a través de la tabla de insumo-producto de 1994, las exportaciones peruanas a los Estados Unidos vía ATPA/ATPDEA, han tenido una creciente contribución (directa o indirecta) de las exportaciones al Valor Agregado Bruto Global (VAB Global) de la economía se reduce en ese mismo año en que se dan las exportaciones, por ejemplo si en el 2000 se exportó un valor equivalente al 1.6% del PBI de dicho año, de acuerdo con las relaciones insumo-producto, esto debió traducirse en una contribución equivalente a 0.5% al PBI de ese mismo año. Así considerando únicamente la suma del valor agregado que se genere directamente sobre cada uno de los sectores que exportan (efecto directo), se tiene que las exportaciones bajo el ATPA respondieron de manera creciente, aunque moderada, alcanzando un equivalente máximo de 0.5% del PBI en el 2003, año en que el valor de las exportaciones bajo este programa equivale a 2.1% del PBI.

En segundo lugar, en cuanto al impacto en términos de empleo, se tiene que la suma del empleo directo asociado a cada sector suscrito al ATPA, llega a su máximo en el 2001 con ochenta y seis mil quinientos empleos, tras un crecimiento relativamente sostenido. En el 2002 se produce un ligero decaimiento, debido a la incertidumbre ante la posible no renovación del ATPA, por parte del gobierno norteamericano, así como por la recesión del 2001, para luego recuperarse significativamente en el 2003, con un total de ciento noventa y cuatro mil personas ocupadas. La situación descrita responde al hecho de que buena parte de las exportaciones de confecciones pasaron a ser exportadas por la vía del ATPDEA, por lo que el empleo que antes era sostenido o asociado a las exportaciones que entraba sin preferencias, ahora por el ATPDEA.



En términos regionales, el impacto del ATP/ ATPDEA, ha tenido un sobresaliente desempeño en rubros, como el sorprendente crecimiento de la agro exportación, de los textiles y confecciones, así como su impacto en los departamentos de Arequipa, Moquegua y Tacna por el aumento en el precio del cobre y los procesos de transformación asociados a el.

Se puede inferir cierto impacto directo sobre algunas regiones, por ejemplo, no sería discutible concluir que más del 90% del impacto directo del incremento de las exportaciones bajo ATPA/ ATPDEA, se ha concentrado en Lima y en las regiones de la costa norte, fundamentalmente, porque estas son las que concentran una considerable proporción de la producción exportada bajo preferencias.

En términos sectoriales, el impacto del ATPA/ ATPDEA, ha sido notable. Por ejemplo, en el rubro de exportaciones agropecuarias, las exportaciones de espárrago ha tenido un crecimiento importante desde 1990, pasando de cerca de cincuenta y ocho mil toneladas métricas en nueve mil hectáreas, a ciento ochenta y siete mil doscientas toneladas métricas en un área cosechada de diez y ocho mil doscientas hectáreas en el 2004.

Consecuentemente, el rendimiento por hectárea pasó de 6.4 toneladas métricas a 10.3, durante el periodo indicado. Dicho aumento no solo se ve en el caso del espárrago, sin también en el mango, cebolla y uvas, cuya producción aumentó considerablemente en paralelo con su calidad, merced a la apertura hacia nuevos mercado, así como mayores inversiones en el sector.

Finalmente, desde la década de los 90, cuando el Perú comienza a insertarse al mundo, dejando de lado esquemas proteccionistas, se observa un impacto positivo tanto en la oferta exportable peruana

como el aumento del valor agregado y el incremento de los puestos de trabajo en las diferentes áreas beneficiadas.

En el caso del ATPA/ ATPDEA, éste ha permitido superar ciertas trabas a la competitividad, que eran exógenas a las empresas, tales como el déficit de infraestructura de transporte, elevados costos laborales, limitado acceso al crédito, entre otros, al permitir la entrada el mercado norteamericano sin aranceles de los productos involucrados en el sistema.

Este hecho ha tenido efectos notables sobre nuestra economía, como en el caso del valor agregado, donde considerando el impacto total, es decir el impacto directo más el indirecto del 3% del PBI generado en dicho año, tenía relación directa o indirecta con actividades de exportación bajo preferencias del ATPA.

### **1.2.3 Evolución del Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos**

En los años recientes, el Perú ha gozado de resultados favorables sin precedentes en su relación comercial con Estados Unidos.

#### **1.2.3.1 Del ATPA al ATPDEA**

El ATPA es una sigla en inglés referida a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, vigente desde el 4 de diciembre de 1991 al 4 de diciembre del 2004. Mediante esta ley Estados Unidos buscaba promover en los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), actividades alternativas al cultivo de la coca, aplicando para ello un mecanismo de liberación unilateral de impuestos de importación a los productos provenientes de los países en mención<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> HAMADA GIL, José Antonio. Algunos alcances jurídicos aduaneros del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos. Revista peruana de derechos de la Empresa N° 60 año XX. Lima- Perú-2005

Sin embargo, existen precedentes más remotos que datan de la década de los 90, cuando el gobierno de los Estados Unidos en el marco de su política de erradicación de la droga, decidió implementar el denominado Andean Trade Promotion ATC, con el fin de otorgar beneficios comerciales de acceso para Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia y promover del desarrollo de cultivos alternativos a las drogas.

Culminado el periodo de vigencia del ATPA, por iniciativa de los Estados Unidos, el 6 de agosto del 2002 se promulga el texto de acuerdo renovado bajo una nueva denominación: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, la misma que constituye un régimen de excepción de pago de aranceles otorgados unilateralmente por Estados Unidos a los países andinos y la vigencia de esta ley hasta el 31 de diciembre del 2006.

Así, el Perú desde el año 2002 cuenta con acceso preferencial al mercado estadounidense a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que beneficia alrededor del 60% de las exportaciones del Perú. Si embargo, estas preferencias han sido otorgadas unilateralmente y de manera transitoria; en consecuencia, el ATPDEA presenta limitaciones para promover inversiones de largo plazo que permita un crecimiento sostenido de las exportaciones, así como una ampliación de los productos considerados por la ley de preferencias comerciales.

### **1.2.3.2 Del ATPDEA AL TLC**

A pesar de los importantes beneficios obtenidos al amparo de estos regímenes, su carácter unilateral y temporal presentaba también una serie de limitaciones para diseñar y emprender planes de desarrollo a largo plazo, razón por la cual, tras la renovación del ATPA, en noviembre del 2003, el embajador de Estados Unidos, comunica la intención del Poder Ejecutivo de



iniciar negociaciones comerciales con Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, con el fin de complementar, fortalecer y establecer un Área de Libre Comercio de las Américas.

Bajo este análisis, los estados Unidos delineó los objetivos de la negociación, distinguiéndose dos frentes; por un lado el aspecto económico comercial mediante el cual Estados Unidos espera que un TLC con los países andinos ayude a impulsar el crecimiento económico, mediante la reducción y eliminación de barreras al comercio e inversión. Por otro lado, proponía el reforzamiento de la democracia y apoyar al respecto por los derechos laborales internacionalmente reconocidos y al estado de derecho, así como promover el desarrollo sostenido.

Precisamente, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente, para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Estados Unidos.

Otra razón importante para haber iniciado negociaciones bilaterales con Estados Unidos es el estancamiento de las negociaciones multilaterales del ALCA. En ese contexto, sabiendo que el ATPDEA expiraba a finales del 2006 y que había poca certidumbre para la culminación del ALCA, en el 2005 el Perú decidió consolidar y ampliar los beneficios del ATPDEA, a través de la negociación de un TLC con Estados Unidos.

Desde que se firmó el ATPA (1991) y posteriormente el ATPDEA (2001), las exportaciones peruanas a los Estados Unidos fueron creciendo a ritmo promedio de 15% anual, pasando de 696 millones de dólares a 3.350 millones de dólares. Debe subrayarse que, después de haber sido deficitaria durante siete años, a partir del 2000 el saldo de la balanza comercial (exportaciones menos

importaciones) con Estados Unidos, ha arrojado superávit comercial, cada vez mayor, hasta llegar a un saldo comercial favorable de US\$ 1,530 millones de dólares en el año 2004<sup>4</sup>.

La expansión exportadora no solo debe ser valorada en términos de cantidad, sino también de calidad. Gran parte del crecimiento exportador hacia Estados Unidos se sustenta en la elevada demanda del mercado estadounidense por productos manufacturados y agroindustriales, que son los que más empleos generan. En efecto, Estados Unidos constituye, de lejos, el principal mercado de destino de las exportaciones de productos manufacturados peruanos (absorbe el 41% del valor manufacturado exportado al mundo), que son los que más mano de obra requieren. Solo en el año 2004, las exportaciones de bienes manufacturados hacia Estados Unidos crecieron 37%, lo que forma parte de la consolidación de un sector exportador que depende menos del precio menos del precio internacional de materias primas.

#### **1.2.4 Objetivos del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos**

- Consolidar el acceso preferencial del Perú a la economía más grande del mundo, que le permita ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que si gozan de ellas.
- Obtener un acuerdo equilibrado e integral que beneficie el desarrollo de las cadenas productivas de la economía.
- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a Estados Unidos.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación,

---

<sup>4</sup> MORON, Eduardo y otros. Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sosteniblemente. Lima-Perú. 2005.

subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.

- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mejor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezca la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en estados Unidos y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementar la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> HAMADA GIL, José Antonio. Algunos alcances jurídicos aduaneros del tratado de Libre Comercio, entre Perú y EE.UU. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N°60. Año XX. Lima- Perú- 2005



### 1.2.5 Posibles beneficios del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos

El principal beneficio del tratado de Libre Comercio para el caso de Perú sería el de mantener el mercado en Estados Unidos y en el corto plazo, ampliar la frontera comercial internacional para los productos peruanos, principalmente para aquellos no tradicionales, como los procedentes de la agroindustria<sup>6</sup>.

Debido a que el Perú cuenta con un mercado interno reducido y con bajo poder adquisitivo, solo podrá incrementar su producción, crear más empresas y generar más empleos mejor remunerados para su población, si sus productos ingresan a mercados más grandes que el suyo y con mayor poder adquisitivo. El caso de Estados Unidos es significativo, pues no solo es la economía más grande del planeta (representa el 30% del PBI mundial), sino también el que más productos compra al mundo (17% de las importaciones mundiales).

En ese sentido, el TLC es importante para el Perú, porque ofrece la oportunidad de ampliar el acceso de sus productos a un mercado con un poder de compra de 198 veces mayor que el peruano (mientras Estados Unidos cuenta con 291 millones de habitantes con un ingreso promedio de 37 mil dólares anuales, el Perú solo tiene 27 millones de habitantes, que perciben un promedio de 2 mil 247 dólares anuales. Con solo penetrar 0.1% más del mercado, el Perú incrementaría sus exportaciones en 70% y su PBI en 3%.

Estados Unidos es el primer socio comercial del Perú, (26% en exportaciones y 19% en importaciones). La balanza comercial presenta en los últimos años un superávit favorable al Perú, como consecuencia del sostenido incremento de las exportaciones, que en el 2003 totalizaron US\$ 2,450 millones y por la disminución de las importaciones, que alcanzaron US\$ 1950 millones en el mismo año.

---

<sup>6</sup> SIC.

También es necesario tomar en cuenta algunos temores que se han venido discutiendo frente a la firma del Tratado de Libre Comercio con los estados Unidos, por ejemplo el de acudir a tribunales de arbitraje internacional a discutir intereses comerciales y no lo fundamental, que son los derechos humanos” Asimismo, “estos acuerdos comerciales no ponen por delante los derechos fundamentales de las personas, sino el interés económico. Un tratado bilateral no puede soslayar derechos fundamentales, lo cual está señalado en el artículo 1001 de la carta de las Naciones Unidas y esto se debe hacer respetar si se firma un acuerdo comercial” indicó el Director Ejecutivo de la asociación Pro Derechos Humanos<sup>7</sup>.

Por otro lado, el nivel de competitividad inequitativo constituye otra limitante, principalmente en lo que se refiere a sistemas de producción. Estados Unidos es un país con un nivel de tecnología alta frente a un nivel de tecnología moderna incipiente, por no decir tradicional casi al cien por ciento, salvo pequeñas excepciones que alcanza a la agricultura intensiva practicada en la costa peruana, en la dada las relativas extensiones amplias dedicadas a la producción agrícola y dada la tecnología es posible aplicar una tecnología media de cultivo.

Asimismo, en el caso de la agricultura norteamericana, ésta cuenta con una política de subsidios que garantiza la rentabilidad del productor, provocando una distorsión en los precios internacionales, así como la generación de competencia injusta en el mercado nacional. Es el caso de los productos subsidiados por estados Unidos: algodón y maíz principalmente, de los cuales es proveedor a gran escala; mientras que, en lo que respecta a la producción de trigo y cebada, el Perú no es el principal productor ni tiene la posibilidad de

---

<sup>7</sup> MERINO, Marlene. Los TLC ponen riesgo derechos humanos y soberanía nacional. Diario la república, Lima 25 de abril del 2005.

serlo en el futuro, constituyendo a ello la variedad utilizada con fines de autoconsumo<sup>8</sup>.

### 1.3 EL TLC EN EL CONTEXTO POLÍTICO COMERCIAL DEL PERÚ

#### 1.3.1 Comercio Exterior

En el Perú, la contribución del sector exportador a una mayor estabilidad macroeconómica, ha sido clave para alcanzar niveles récord en la balanza comercial, las reservas internacionales y el saldo en la cuenta corriente, así como para mantener un bajo nivel de riesgo país y un tipo de cambio relativamente estable.

La creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en Julio del 2002 constituye un hito en el proceso de apertura comercial. Como se sabe, con anterioridad a esta fecha teníamos la agenda de comercio exterior inserta dentro del Ministerio plurifuncional con prioridades en muchos casos contrapuestos y sin voz propia en las más altas esferas políticas. No obstante, PROMPEX venía funcionando como un órgano promotor de las exportaciones, éste pertenecía a la Presidencia del Consejo de Ministros y por tanto, la ausencia de una plataforma política especializada en esta materia le restaba fuerza para poner en marcha estrategias ambiciosas a largo plazo.

En este sentido, el funcionamiento del MINCETUR, no solo ha permitido elevar la agenda comercial internacional a la máxima instancia institucional en el Poder Ejecutivo, sino que articula las principales funciones del proceso de apertura, las negociaciones comerciales y el desarrollo de la oferta exportable por un lado y es el músculo promotor de las exportaciones en manos de PROMPEX.

---

<sup>8</sup> GONZALES MENDOZA, Carlos Alberto. El proceso de integración y el desarrollo de los mercados. Revista Peruana de Derechos de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima-Perú. 2005



Igualmente, merece mencionarse que la complejidad e importancia del comercio internacional involucra necesariamente, la participación de otros sectores del gobierno, como el Ministerio de Economía y Finanzas, el Ministerio de agricultura, Energía y Minas, Producción y Relaciones Exteriores; así como diversas entidades públicas, quienes contribuyen en la parte normativa y logística a crear las condiciones para el crecimiento y mejor aprovechamiento del comercio exterior.

Pero tan relevante como la coordinación interinstitucional, ha sido la comprometida participación del sector privado, principalmente a través de sus gremios, como CONFIEP, COMEX, AGAP, SNMPE, SNP, SIN. Cabe destacar que la negociación de un acuerdo como el TLC con los Estados Unidos, ha servido para consolidar un auténtico canal de diálogo con el sector privado, que seguramente podrá replicarse en otras iniciativas, no solo de comercio, sino de cualquier otro sector productivo<sup>9</sup>.

El desarrollo del comercio, promueve un sólido proceso de descentralización. Es decir, la consolidación de este complejo, pero necesario proceso, requiere generar actividades productivas que contribuyan a que las regiones sean auto sostenibles económicamente. El aporte económico que genere este sector contribuirá al fortalecimiento institucional a través de la provisión de recursos para mejorar la infraestructura administrativa y social.

Así los resultados positivos se están dejando en las regiones, en el campo y en la creación de empresas de todo tamaño. Hoy contamos en todo el país con 5,500 empresas dedicadas a la exportación. Pro quizá el dato más indicativo de este nuevo horizonte de bienestar, que las exportaciones nos abren, sea que el sector exportador genera en

---

<sup>9</sup> FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. EL TLC con los Estados Unidos en el marco de la política comercial del Perú. Revista Peruana de Derechos de la Empresa. N°60. Año XX. Lima- Perú. 2005

todo el país 1'070,000 empleos (exactamente una de cada cuatro puestos de trabajos formales)

En este sentido, es necesario subrayar la incidencia de nuestro desarrollo exportador en el sector agrario, que cobra vida en el campo, en las provincias y en las regiones del país, beneficiando principalmente a agricultores, artesanos y pequeños comerciantes, con un creciente impacto en la generación de empleo. El auge exportador de los últimos cuatro años, ha estimulado el incremento del empleo en diversas provincias y regiones. En Ica por ejemplo, el empleo creció un 45% acumulado, gracias a lo cual en ese departamento se registra virtualmente una situación de pleno empleo. Pero este no es un caso aislado, que beneficia únicamente a las zonas exportadoras más sólidas. De hecho, en el 2004, el ritmo de crecimiento promedio del empleo en las provincias, de 4%, duplicó al de Lima que era de 2%.

Ese es el segmento del Perú, que se está incorporando a la economía global a través del comercio exterior y el que nos liberará del tradicional papel de simple exportador de productos primarios.

Así, los espárragos de La Libertad e Ica, los mangueros de Piura o los alcachoferos de Junín, así como los cafetaleros de Villa Rica, los cultivadores de plátano orgánico de Tumbes y otros miles de agricultores en todo el país, están orientando al campo peruano, a las provincias y regiones tan relegadas en las últimas décadas, a una transformación estructural que ya se percibe en los niveles de empleo y bienestar.

En algunas de estas regiones el incremento fue extraordinario. En Ica alcanzó el 100% y configuró una situación de práctico pleno empleo. En Piura el empleo agrícola vinculado al mango creció 8%, mientras que en La Libertad, el relacionado con el espárrago se elevó en 5%.

### 1.3.2 Política de las Exportaciones

Uno de los resultados más destacables en la actual política comercial, es el hecho que actualmente estemos exportando el doble de hace cuatro años, lo cual es un acontecimiento que casi no tiene parangón en la historia del Perú, ni siquiera en comparación con las míticas bonanzas del guano, el salitre o el caucho.

Precisamente, uno de los principales objetivos trazados por el MINCETUR, fue diseñar un plan de exportaciones, que contribuya sobre la base de tres premisas: un proyecto a largo plazo, decisión al más alto nivel normativo, activa participación del sector privado. En efecto, el denominado Plan Estratégico Nacional Exportador, elaborado por el MINCETUR en marzo del 2003, estableció los lineamientos básicos de mediano y largo plazo a seguir por el sector público y privado, para lograr la sostenibilidad de una oferta exportable más diversificada y competitiva.

El PENX, estableció cuatro objetivos básicos; la diversificación de las exportaciones, en cuanto al ámbito del producto y desarrollo de la oferta exportable; diversificación de mercados de destino a partir de la apertura comercial y negociaciones comerciales; facilitación del comercio y cultura exportadora.

El sector privado ha cooperado activamente en el desarrollo de los planes operativos específicos, para mejorar nuestra capacidad exportadora en los siete sectores o cadenas productivas con alto potencial Agropecuario, Agroindustrial, Artesanía, Forestal-maderable, Joyería, Orfebrería, Pesca, Acuicultura, servicios intensivos en Capital Humano y Textil-confecciones. A ello se sumó en el tercer trimestre del año pasado, los planes correspondientes a los sectores Químico, Metal-Mecánico y Sidero metalúrgico y Cuero.

Sus efectos ya son visibles y palpables en materia de empleo; pues el sector exportador generó 1'070,000 puestos de trabajo en todo el país



directa o indirectamente y el logro de niveles récord, en materia de balanza comercial, reservas internacionales y saldo en cuenta corriente, así como en el mantenimiento de un bajo nivel de riesgo país.

El crecimiento de las exportaciones, nos ha situado entre los países de mayor crecimiento exportador de América Latina en el 2005. Corresponde indicar que si bien estos resultados han contribuido en el incremento de los precios internacionales de los minerales, la más destacable es el aumento en las exportaciones de diversos productos manufacturados<sup>10</sup>.

Esta tendencia permite advertir que nos encontramos ante un proceso irreversible de incremento y diversificación sin precedentes de nuestra oferta exportable, la cual hoy supera los 4 mil productos.

Los impactos de esta verdadera explosión exportadora son múltiples y van más allá del hecho, de por sí enormemente significativo, que actualmente exportamos, siete millones de dólares mas que hace 48 meses.

Pero esto no es todo, paralelamente a los planes operativos, de han elaborado planes regionales de exportación (PERX), para 17 productos, de tal forma que, con las facilidades generadas por el Estado, se pueda integrar el desarrollo de los sectores identificados, como de alto potencial dentro de los planes estratégicos de cada región del país.

El resultado objetivo del planeamiento y de la puesta en marcha de los planes operativos es el incremento de las partidas de exportación. Así, en el 2004 el Perú exportó más de 670 nuevos productos,

---

<sup>10</sup> FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. EL TLC con los Estados Unidos en el marco de la política comercial del Perú. Revista Peruana de Derechos de la Empresa. N°60. Año XX. Lima- Perú. 2005

correspondiendo en su mayoría a los rubros para los cuales existe un plan y las zonas que cuentan con un plan estratégico.

Esa notable ampliación de la oferta exportable, constituye fundamentalmente una demostración de lo que la iniciativa y la laboriosidad de medianos y pequeños empresarios puedan lograr, si se definen e implementan estrategias articuladas y coherentes.

### 1.3.3 Política Comercial Globalizada

En un mundo globalizado como el actual, resulta natural que las economías de los distintos países busquen integrarse de la manera más ordenada y armoniosa posible. Este proceso de integración comercial implica una serie de cambio en el desarrollo de la política económica potencial, el mismo que debe ser estructurado a partir de la concepción de un modelo de crecimiento orientado a un mercado externo<sup>11</sup>.

La necesidad de abrir nuestra economía comercial al mundo, nos ubica en el extremo de tres posibilidades<sup>12</sup>.

- Liberalizar nuestra economía de modo unilateral.
- Apertura comercial en un contexto liberal.
- Negociando la apertura recíproca con uno o más socios o multilateralmente.

En el caso peruano, este proceso de integración se inicia hace más de 30 años, así lo refieren los acuerdos realizados con la Comunidad Andina. Así mismo, el de la década de los 80, el Perú asume compromisos con las Asociación Latinoamericana de Integración

---

<sup>11</sup> GONZÁLES MENODZA, Carlos Alberto. El proceso de integración y el desarrollo de los Mercados. Revista Peruana de Derechos de la Empresa. N°60. Año XX. Lima- Perú. 2005

<sup>12</sup> MORÓN, Eduardo y Otros. Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Lima – Perú. 2005

(ALADI), en la que celebra diversos acuerdos de complementación económica con Chile, Argentina y Brasil, entre otros.

Del mismo modo, el Perú también fue partícipe activo en las negociaciones de carácter regional, como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) Y CAN – MERCOSUR, siendo estos últimos, la expresión del fracaso de los acuerdos multilaterales y el fortalecimiento de la intención de acuerdos bilaterales, con miras a concretar de forma progresiva áreas integradas más amplias.

Es positivo entonces, que el Perú a través del Ministerios de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), haya adoptado una estrategia de integración de mediano y largo plazo, que busque tender puentes comerciales de manera permanente con distintos países (o bloques de países) a través de la firma de acuerdos comerciales.

Como se sabe, en la actualidad, el Perú es parte de dos acuerdos comerciales regionales (Comunidad Andina y Asociación latinoamericana de Integración) y de tres acuerdos multilaterales (Organización Mundial de Comercio, Área de Libre Comercio de las Américas y Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico.

De otro lado, en el ámbito de los acuerdos comerciales bilaterales, el Perú ha suscrito acuerdos de complementación económica, con países tales como; Brasil, Chile y México en el Marco del ALADI. Asimismo, además de las negociaciones del tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, actualmente, el Perú viene negociando bilateralmente con Tailandia y tiene en agenda la negociación de similares acuerdos comerciales bilaterales con Chile. Corea del Sur, Japón, México, Singapur, La Unión Europea y los países del EFTA.



Dentro del ámbito de los acuerdos comerciales bilaterales, existen los denominados tratados de libre comercio. Como bien señala el MINCETUR, un tratado bilateral de libre comercio es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos países, para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio, contempla también otros aspectos vinculados al comercio, tales como; propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales, y mecanismos de defensa nacional y de solución de controversias.

Uno de los principales beneficios esperados que debería traer consigo la firma de un tratado de libre comercio, para el país de una economía con menor grado de desarrollo, es el incremento en sus exportaciones. Ello como consecuencia natural de lo que significa uno de los objetivos principales de ambos países<sup>13</sup>.

#### **1.4. Beneficios del Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos:**

El TLC con Estados Unidos no haría más que reforzar la actual estructura exportadora y los niveles de concentración existentes en el sector exportador. El mayor beneficio de un acuerdo con Estados Unidos sería la eliminación para Chile del fuerte escalonamiento que acusa el arancel estadounidense, por otro lado se lograría el abandono del principio de trato especial y diferenciado. Los acuerdos regionales tampoco pueden defenderse sólo en términos estáticos, ya que el comercio entre Chile y sus vecinos no constituye gran proporción de su comercio total. Pero Chile sí tiene bastante que ganar en términos dinámicos (y poco que perder en cuanto a desviación de comercio), de lograr llegar a acuerdos regionales de libre comercio. Las barreras comerciales para las manufacturas chilenas en esos mercados son bastante elevadas y su desmantelamiento podría promover exportaciones mayores hacia ellos y mayores inversiones para abastecer dichos mercados. Los niveles de ingreso de estos países también

---

<sup>13</sup> [http://www.aprodeh.org.pe/tlc/documento/preg\\_respTLC](http://www.aprodeh.org.pe/tlc/documento/preg_respTLC). Febrero del 2005

los hacen socios más idóneos de Chile en el campo de las manufacturas que los países desarrollados.

Chile, de economía pequeña y esencialmente abierta, tiene más que ganar con ALCs que lo que puede perder. Por lo tanto, un acuerdo americano que incluya a Estados Unidos podría ser, en el margen, más beneficioso que uno que excluya a Estados Unidos. Además, desde un punto de vista político, un acuerdo con Estados Unidos podría darles a Chile y a los demás países firmantes una capacidad negociadora frente a otros bloques (en particular, la CEE) que ahora, en definitiva, no tienen. Pero si fuera necesario escoger entre un acuerdo con los países de la región y uno con Estados Unidos, no cabe duda que Chile debería inclinarse por los acuerdos regionales.

### **1.5. Beneficios del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos:**

Para México el *Tratado de Libre Comercio de América Norte* (TLCAN) forma parte de una política económica integral de estabilización macroeconómica y ajuste estructural que se emprendió en 1982 con el propósito de controlar la inflación e impulsar un crecimiento sustentable de la economía<sup>14</sup>. En este marco, lo fundamental es el logro de la estabilización del nivel general de los precios de los productos agrícolas y la capacidad de mantener la inflación interna alineada con la internacional mediante el establecimiento de un marco permanente de políticas monetarias y fiscales restrictivas, en conjunto con la realización de reformas en el campo, en el comercio exterior, en los mercados financieros en el mercado laboral, orientadas a lograr que los mercados (internacionales) tengan un papel predominante en la asignación de recursos (tierra, fuerza de trabajo, capital, crédito) entre los diversos sectores de la economía<sup>15</sup>.

México consideró favorables a sus intereses las políticas del TLCAN, pues habría condiciones suficientes para que la estructura agrícola productiva en términos domésticos se reestructurara de conformidad con su patrón de

---

<sup>14</sup> *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a 10 años de su entrada en vigor (2003)*. Coordinación de asesores – SNCI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

<sup>15</sup> *Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SNCI). Coordinación de Asesores (2004). A diez años de la entrada en vigor del TLCAN*



ventajas comparativas. La ventaja comparativa implicaba ganar un margen de competencia ante sus socios, lo cual crearía una asignación de recursos que elevarían la eficiencia general del sistema económico con la esperanza de lograr tasas de crecimiento elevadas y sostenidas de la economía. Quizá esta reestructuración implicaba para la economía incurrir en algunos costes de ajuste, con el desmantelamiento de algunos sectores productivos no competitivos o ineficientes y costes que en algunos casos hubieran resultado a niveles elevados; pero estos costes de ajuste deberían ser transitorios e inevitables.

Aparte de que existen varios puntos de vista sobre el TLCAN en términos de sus efectos en el sector agrícola, hay quien opina que la política mexicana no efectuó reformas adecuadas para asegurar que el sector agrícola sea competitivo, por lo tanto están de acuerdo con el TLCAN por los cambios que conlleva.

Algunos estudios de los países en desarrollo que han tenido éxito muestran que: a) Los países que desarrollaron más rápido tuvieron un aumento en sus cocientes de exportaciones/Producto Interno Bruto (PIB), en la inversión y sus ahorros crecieron como proporción del PIB; b) Estos cambios macroeconómicos ocurrieron como parte de un proceso de la última industrialización, en el cual las actividades productivas y sus exportaciones llegaron a ser cada vez más importantes, y había un cambio progresivo en la producción de la mano de obra barata a la mano de obra cara con actividades del capital intensivo<sup>9</sup> dentro y entre sectores; c) Las microempresas domésticas adoptaron las tecnologías internacionales disponibles para reducir costes, mejorar la calidad e introducir los bienes y servicios que no existían en sus propios países, y la difusión de la mejor práctica de las empresas más avanzadas a las menos avanzadas (tanto las del mismo país como las extranjeras) a las empresas domésticas; d) La pobreza disminuyó como resultado de este proceso, particularmente con crecimiento en el sector agropecuario, el crecimiento del empleo y las mejoras en la productividad de los sectores marginales.



## CAPITULO II

### **LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

#### **2.1 Las Empresas Comerciales en el Perú**

##### **2.1.1 Generalidades**

###### **2.1.1.1 Definición de empresa**

Es una organización económica, donde se combinan los factores productivos para generar bienes y servicios, que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

###### **2.1.1.2 Características**

- El fin económico es crear bienes y servicios para la sociedad.
- Su objetivo se orienta a maximizar las ganancias.
- El fin mercantil es producir para el mercado.
- Tiene cierta responsabilidad con la sociedad el cual está motivado por las utilidades.
- Asume riesgos, porque está sujeta a los factores que determinan el comportamiento y estado de la empresa.

###### **2.1.1.3 Clasificación de las empresas.**

Existen diferentes criterios que permiten agrupar a las empresas:

###### **A. Según la propiedad**

- Empresa Privada: organizada y controlada por propietarios particulares, cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- Empresa Pública: controlada por el Estado u otra corporación de derecho público, cuya finalidad es el bien público.

- Empresa Mixta: interviene el Estado y particulares.
- Otras formas de empresa, como son las empresas de propiedad social y las cooperativas. En el caso de las primeras, sus propietarios son los trabajadores de las mismas, el fondo de estas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la Corporación Financiera de Desarrollo. Las cooperativas se forman por las aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar a de las Sociedades anónimas.

#### **B. Según el tamaño de la empresa.**

- Micro Empresa: sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados), el valor total de las ventas no excede de las 12 UITs.
- Pequeña Empresa: el propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UITs.
- La Mediana Empresa. Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- La Gran Empresa: su número de trabajadores excede a 100 personas.

#### **C. Según el aspecto jurídico:**

- Empresa Individual: pertenece a una persona y está la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)
- Sociedades Mercantiles: conjuntos de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con fin lucrativo. Este grupo a su vez comprende a la sociedad colectiva, la sociedad en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada, la sociedad civil y la sociedad anónima.

- En la sociedad colectiva sus propietarios son socios colectivos teniendo responsabilidad limitada y solidaria, el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios, agregándose la expresión sociedad colectiva o las siglas “S.C”, ningún socio puede transmitir su participación en la sociedad, sin el consentimiento de los demás.

La sociedad en comandita se caracteriza por presentar dos tipos de socios: el socio colectivo y el socio comanditario. En el primer caso, estos aportan capital y trabajo, tienen responsabilidad ilimitada y solidaria, se llaman también industriales y son los que administran la sociedad. Respecto a los socios comanditarios, éstos aportan capital, tiene responsabilidad limitada, se llaman también capitalistas; el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios colectivos o de alguno de ellos, agregándose la expresión Sociedad en Comandita o “S en C”.

En la sociedad comercial de responsabilidad limitada los socios aportan el capital por igual, deciden y reciben utilidades de acuerdo al porcentaje del capital que poseen; el número de socios pueden ser de dos hasta veinte. Tienen responsabilidad limitada, el nombre de la empresa va acompañado de la sigla Sociedad Comercial de responsabilidad Limitada o su abreviatura “S.R.L.”

En lo que se refiere a la sociedad civil, ésta se constituye para un fin común de carácter económico, mediante el ejercicio personal de una profesión u oficio, pericia, práctica, etc. Los socios no exceden de 30, el nombre se integra con el nombre de uno o más socios y con la indicación Sociedad Civil o su abreviatura “S. Civil”

Finalmente, la sociedad anónima, esta representada por las acciones (títulos valores que representan una parte alícuota), los



socios pueden ser dos, no existe un número máximo de acciones ni de socios, por lo cual puede alcanzar grandes dimensiones en su capital.

## **2.1.2 Las Medianas y Pequeñas Empresas:**

### **2.1.2.1 Definición de las Medianas y Pequeñas empresas (MYPES)**

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

De acuerdo a la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios<sup>16</sup>.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico. Tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva, más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital, para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular

---

<sup>16</sup> Ley N° 28015 y D.S. N° 009-2003-TR. Constitución de Micro y Pequeña Empresa – MYPES- Lima- Perú - 2007

la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países, encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre la Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su informe sobre el fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72<sup>o</sup> reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas, pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL, define a la Micro Empresas, como unidad productora con menos de diez personas ocupadas, incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores, tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la Pequeña Empresa **Fernando Villarán**, en su trabajo para el seminario de “Microempresas y Medio Ambiente”, realizado en Lima durante el mes de julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además,

presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y un densidad de capital de aproximadamente US\$ 3,000, por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Como se observa, existen diversos criterios para caracterizar a la Mediana y Pequeña Empresa. Sin embargo, nuestra legislación, cuando de reglamentarla o de promocionarla se trata, usualmente ha utilizado los montos anuales vendidos y/o número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

Las PYMES representan un conjunto de unidades de producción, cuya naturaleza, escala y características, tiene la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples, cuya eficacia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor<sup>17</sup>.

La Mediana y Pequeña Empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos, en relación con el sector económico

---

<sup>17</sup> Preguntas y respuestas sobre el TLC Perú - Estados Unidos. Primera edición : Feb. 2005



donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas, no depende jurídicamente de ellos.

Las Medianas y Pequeñas Empresas, se han creado para dar oportunidad de empleo a grandes sectores de la población, procurando que los costos de los puestos de trabajo sean menores que los otros tipos de actividades económicas. Es decir, con empresas de dimensiones reducidas; se puede aportar al crecimiento de la economía nacional.

#### **2.1.2.2 Características de las Medianas y Pequeñas Empresas:**

Su principal característica es la débil penetración en un mercado amplio; así como el limitado acceso a financiamientos posibles, con el fin de satisfacer sus necesidades de adquisición de equipos, repuestos y maquinarias. Por otro lado, la ineficiente gestión de compra e insumos, incrementa el valor real de aquello que produce con el consecuente estancamiento de su comercialización.

No Obstante, en los últimos tiempos, la formación de MYPES, ha adquirido un valor relevante, como generadora de empleo y como posibles motores de crecimiento económico. La literatura reciente destaca la importante contribución que la MYPE representa en el fortalecimiento de la economía nacional, aún cuando la actividad que realiza carece de sostenibilidad por los aspectos que más adelante serán analizados. De acuerdo a la literatura revisada, consideramos las siguientes características:

- Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).

- Incidencia no significativa en el mercado, pues el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo, tanto en el aspecto productivo como en el administrativo. En este último, el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- Limitados recursos financieros (el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- Tecnología, respecto al cual existen dos opiniones: aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece (resalta la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio) y aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

#### **2.1.2.3 Importancia de la Medianas y Pequeñas Empresas:**

La microempresa tiene una importancia fundamental, tanto en la generación de empleo, como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que han llevado a cabo varios esfuerzos, con el objetivo de conocer más profundamente al sector, y en esta sección se ha intentado sintetizar la información más relevante que lo caracteriza, para que todos nuestros visitantes puedan consultarla. Esto quiere decir, que la microempresa busca generar empleo, es por ello que se realizan grandes esfuerzos, para que ellas puedan acceder a financiamientos, para que de esta manera puedan surgir y combatir la pobreza.

La importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPES), radica en sus objetivos para lograr el desarrollo con inclusión social, la necesidad de promover un desarrollo territorial,

basado en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta manera la generación de empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. Es importante porque busca que las MYPE ingresen en el mercado para generar empleo y oportunidades a los pobladores del país.

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico, las Micros y Pequeñas Empresas, cumplen un rol fundamental; pues, con su aporte, ya sea produciendo o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

#### **2.1.2.4 Problemática de las Medianas y Pequeñas Empresas:**

Una de las problemáticas se centra en que las MYPES; que actualmente operan en el Perú, no tienen esperanzas de surgir y llegar a un nivel superior, en lo que respecta a la calidad de sus trabajos, a la tecnología utilizada en ellos y a la eficacia y capacitación de sus empleados. Las MYPES, debido a su menuda utilidad no tienen la capacidad de contratar a gente capacitada y por eso no tiene el material humano para surgir, en consecuencia quedan truncados en el mismo nivel, por eso que las MYPES, aparecen y desaparecen con suma facilidad, ya que no se necesita mucho capital, recursos humanos, ni tecnología.

Por otro lado, las MYPES tienen calificación en cuanto a producto para exportar, su limitación es que deben hacer consorcios de exportación. Un pedido de estados Unidos en el área de confección, habla de miles de prendas y eso no lo



puede atender una MYPE o un pequeño número de ellas. Tiene que conformarse verdaderos consorcios, que puedan negociar pedidos muy grandes y repartir el trabajo.

Es evidente que Estados Unidos tiene un mayor peso económico que el bloque andino, pero eso no quiere decir que el TLC, constituya un simple contrato de adhesión. Las negociaciones comerciales internacionales, se rigen por principios y mecanismos de equidad que garantizan un balance a los largo de las mismas. Así, en reconocimiento de las asimetrías o diferencias existentes, en cuanto al grado de desarrollo y tamaño de los aparatos productivos de los países que negocian, en el TLC se aplica el principio de “trato especial y diferenciado”, para asegurar que el acuerdo beneficie a todas las partes. El “trato especial y diferenciado” es un término que hace referencia al conjunto de mecanismos disponibles, para corregir las asimetrías y compensar a los países menos desarrollados en la aplicación de las normas comerciales.

## **2.2 La legislación Empresarial Actual:**

### **2.2.1 Decreto Legislativo N° 705:**

El Decreto Legislativo N° 705 que establece el marco legal para la micro empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades extraordinarias delegadas al Poder Ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo.

Esta ley considera a ala micro y pequeña empresa, como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

En términos generales, el Decreto Legislativo N° 705, define a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

### **2.2.2 Instituciones Responsables de la Firma del Tratado de Libre Comercio:**

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) es la entidad pública encargada de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y de turismo en el Perú. Como parte de ese mandato, el MINCETUR negocia, suscribe y pone en ejecución, acuerdos o convenios internacionales en materia de comercio exterior, integración y cooperación económica y social, que se encuentran en el ámbito de su competencia<sup>18</sup>.

Asimismo, es responsable de velar por el cumplimiento de dichos acuerdos, tanto a nivel nacional como internacional, así como de difundir los acuerdos comerciales suscritos y las negociaciones en proceso. La contraparte del MINCETUR, por el lado de Estados Unidos es la Unites Status Trade Representative (USTR), la Oficina del Representante de Comercio de los estados Unidos. Cada una de las instituciones pueden recurrir a funcionarios de otras entidades públicas del Poder Ejecutivo, para llevar a cabo negociaciones en materias específicas como, por ejemplo, agricultura, propiedad intelectual y legislación laboral. En el equipo negociador peruano participan 128 técnicos del más alto nivel profesional, procedentes de 70 entidades públicas.

---

<sup>18</sup> [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

Luego de concluir las negociaciones, el Congreso de la república evaluará el contenido o texto final, traducido oficialmente del TLC con Estados Unidos, con el fin de decidir y su consiguiente entrada en vigencia.

### 2.3 Supuestos del Tratado de Libre Comercio:

En este trabajo se presentan datos del comercio de los países andino y del Perú con Estados Unidos. Se busca ubicar en su real dimensión el dinamismo de las exportaciones peruanas en relación a los andinos, descontar la distorsión que representa el comercio de combustibles y especificar el contraste con la demanda norteamericana, que no precisamente corresponde con nuestros productos “estrellas” de exportación. Esto se hace evidente con un estudio de la Secretaría General de la CAN, donde se define la matriz de competitividad que consideran: estrellas nacientes, estrellas menguantes, retrocesos y oportunidades perdidas.

En general, de esta sección se desprenden los siguientes hechos estilizados:<sup>19</sup>

- Al ser Estados Unidos, el principal socio comercial de los países andinos, el Perú tiene una mayor diversificación relativa, lo cual permite estrategias de negociación comercial más equilibradas. El déficit existente de manera sostenida hasta el año 1998, se revierte. Es por tanto un dato común y no peculiar del Perú.
- Las exportaciones andinas son principalmente, petróleo y derivados, lo que hace de Venezuela el principal exportador (que equivale a la suma de las exportaciones de los otros países andinos). El sector agropecuario y minero representan 39 Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos, 74 menos de 10%

---

<sup>19</sup> FAIRLIE, Alan. Costos y Beneficios del TLC con Estados Unidos. Selección de documentos sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América.



(que sube a un 20% y 12%, excluyendo petróleo). Textiles y confecciones solo aparece en el mapa cuando se excluye al petróleo.

- Con excepción del sector cobre y derivados, el Perú es un socio menos respecto al resto de países andinos, en los otros sectores. La propaganda sobre los sectores emergentes y beneficiados por el ATPDEA y un eventual TLC, tiene mucho mayor peso y dinamismo en países como Colombia, Ecuador e inclusive Bolivia (al respecto desarrollamos en otra sección más adelante).
- El otro tema central, tiene que ver con la estructura de importaciones de Estados Unidos, que son fundamentalmente de manufactura. Entre los principales 14 productos que importa Estados Unidos del mundo, solo figuramos en confecciones, que explican importantes exportaciones peruanas a ese mercado.

### **2.3.1 Crecimiento de la Inversiones Extranjeras**

Los acuerdos comerciales, son un importante aliciente para atraer inversión extranjera, El TLC permitirá que el Perú compita con más ventaja como destino de inversión. Una encuesta realizada recientemente a las principales firmas globales, revela que la iniciativa de integración comercial de los países está entre los factores de mayor influencia en las decisiones de inversión extranjera directa. Como país pequeño, donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen la suficiente capacidad de financiamiento, como para realizar inversiones considerables, el Perú debe captar inversión extranjera, para complementar el esfuerzo de la inversión local y de esa manera generar más oportunidades de empleo.

### **2.3.2 Reducción de Aranceles**

En líneas generales, con el TLC el Perú ampliar y hacer permanente el acceso preferencial (libre de aranceles) de las exportaciones peruanas a Estados Unidos, así como eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan para garantizar su acceso real a dicho mercado. Debido a ello el TLC constituye una importante oportunidad para que el Perú expanda

sustancialmente su comercio exterior, con el fin de contribuir a mejorar la calidad de vida de los peruanos, a través de la creación de más y mejores puestos de trabajo y del acceso del consumidor nacional a una mayor variedad de productos de menor precio y mejor calidad.

Adicionalmente, el TLC hará posible traer mayores niveles de inversión, generar mayor eficiencia económica, reforzar la estabilidad de la política económica e institucional y reducir la percepción de riesgo-país, ante los agentes económicos internacionales, que permita a la deuda soberana peruana obtener la calificación de grado de inversión.

### **2.3.3 Generación de Empleo**

Con el TLC habrá más y mejores empleos. Para generar más empleos, necesitamos invertir y producir más y para producir más necesitamos mercados más grandes que el nuestro. Estados Unidos es el mercado con mayor poder de compra del mundo y por eso es importante consolidar el acceso preferencial a él. En el Perú, las exportaciones sostienen 15 de cada 100 empleos y de las exportaciones a Estados Unidos dependen casi 6 de cada 100 empleos. Solamente los puestos de trabajo directos e indirectos generan por el ATPDEA (745 mil trabajadores), que representan el 5.9% del empleo nacional. Además, el MINCETUR, estima que la firma del TLC, con los Estados Unidos , generaría una ganancia neta de alrededor de 81 mil empleos adicionales (directos e indirectos) a los ya generados gracias al ATPDEA.

Mirar hacia mercados externos es fundamental para las regiones. El ATPDEA, está incrementando la actividad económica y el empleo formal, principalmente en provincias. Según cifras del Ministerio de Trabajo, las principales ciudades beneficiadas con el incremento del empleo, gracias a las empresas exportadoras, principalmente de productos agroindustriales y textiles, son: Piura, Ica, Trujillo Chíncha y Arequipa. Entre enero y setiembre del 2004, el crecimiento del empleo en empresas de 10 a más trabajadores en estas ciudades fue mayor al

crecimiento registrado en Lima Metropolitana. La firma del TLC con los Estados Unidos permitirá seguir desarrollando estrategias para incrementar el volumen de exportación de diversos sectores, como forestal, agroindustrial, confecciones, artesanía, generando más divisas, más empleo y mayor desarrollo regional.

El objetivo del estudio es cuantificar el impacto del TLC con Estados Unidos, en el empleo, asumiendo ciertos escenarios plausibles. En el trabajo se pretende separa los distintos impactos que pueda tener el TLC y analizar los distintos canales, por los cuales dicho tratado podría afectar a la economía peruana<sup>20</sup>.

Para conocer el efecto del acuerdo sobre el empleo, primero se identifican las vías mediante las cuales el TLC pueda tener impacto. Los autores establecen cuatro vías:

#### **2.3.3.1 Impactos Directos del Tratado sobre el Trabajo**

El TLC al impulsar tanto las exportaciones peruanas hacia los Estados Unidos, como las importaciones provenientes de dicho país, tiene un efecto directo en la producción, los ingresos y el empleo. Que el saldo neto de este efecto directo resulte positivo o negativo, depende de la estructura de la economía, lo cual incluye la capacidad de respuesta de la producción local ante los incentivos ofrecidos. Además, el impacto agregado, resultará más favorable en la medida que las exportaciones representan una mayor proporción del producto.

Cabe resaltar, que este efecto se da de manera secuencial: primero responden a las exportaciones y luego a las importaciones. Esto se debe a que la gran mayoría de preferencias arancelarias que se conseguirán ya se encuentran incluidas en el ATPDEA. Por ende, se puede considerar que el efecto positivo sobre las exportaciones

---

<sup>20</sup> BRUNO, Seminario y MOLINA Osvaldo, 2004, PNUD/ Ministerio de Trabajo, setiembre 2004.



peruanas ya se encuentra en marcha. Por otro lado, resulta importante mencionar que, por el hecho de que Estados Unidos, mantiene diferentes tasas de aranceles para cada sector, algunas industrias se verán más beneficiadas que otras.

#### **2.3.3.2 Impactos Indirectos del Trabajo sobre el Empleo:**

Los efectos indirectos del TLC implican cambio en el ingreso y por ende, en el consumo y la inversión privada. La variación en estos dos componentes, genera cambio en la producción y en el empleo en otros sectores. Por ejemplo, un incremento en la exportaciones lleva a mayores ingresos y a un incremento en el consumo, lo que a su vez, trae como consecuencia un aumento en la producción y el empleo (efecto multiplicador).

#### **2.3.3.3 Impactos Fiscales**

La reducción de aranceles, implica una caída en los ingresos fiscales. Ante este escenario, el Gobierno podría responder incrementando otros impuestos, para mantener los ingresos del fisco o reducir el gasto, aunque ambas acciones tienen un efecto contractivo en la actividad económica. No obstante es de esperar que el Gobierno no tenga que aumentar los impuestos o disminuir el gasto en la misma proporción que la reducción de ingresos por aranceles, debido a que se espera un efecto en contrario, dado que el incremento en la producción como consecuencia del TLC implicaría también una mayor recaudación.

#### **2.3.3.4 Impacto de Mediano Plazo:**

Estos impactos tienen que ver con el flujo de inversión que generaría el acuerdo y las restricciones sobre las patentes. Se puede considerar razonablemente que la inversión directa extranjera se incremente por la reducción en el riesgo-país, o cual tendría un efecto positivo en el empleo. Por otro lado, las condiciones asociadas a la protección de los derechos de propiedad y las

patentes, tendrían un impacto negativo en el empleo en sectores como el farmacéutico.

No obstante, estos efectos son difíciles de cuantificar, por el hecho de que dependen de una serie de factores. Por ejemplo, el flujo de inversión se ve afectado por la evolución de la economía mundial o la confianza de los inversionistas en la región.

Debido a la complicación para la estimación que implican los {últimos dos impactos (los fiscales y los de mediano plazo), el estudio se centra en cuantificar los efectos directos e indirectos del TLC en el empleo. Para esto, se ha empleado la información de las cuentas nacionales, que permiten obtener estimados que se aproximen más a la realidad peruana. Dichas estimaciones permiten asumir que las exportaciones y las importaciones por el sector, se verán afectadas de la siguiente manera con la introducción del TLC.

Bajo este escenario base, gracias al impacto directo del aumento de exportaciones, se generarían 32,552 puestos de trabajo. Cabe resaltar que este impacto toma en cuenta la presencia de encadenamientos internos; es decir, que los exportadores peruanos obtienen sus insumos de proveedores locales. Si la producción de los sectores primarios, permanece constante (asumiendo que los exportadores compren la nueva materia prima que necesitan en el exterior), entonces el impacto en el empleo podría reducirse en 62.3 %.

Por otro lado, si se suma el impacto directo e indirecto (efecto total) del aumento en las exportaciones, el número de puestos de trabajo creados se incrementa a más de 85,000.

Los sectores donde el TLC tendría mayor impacto, serían el agrícola, el textil y el de servicios prestados a empresas. Los resultados por

industria del efecto directo y total del crecimiento de las exportaciones se muestran a continuación:

En cuanto al impacto del aumento en las importaciones, se perderían cerca de 27,100 puestos de trabajo por el efecto directo, y tomando en cuenta el impacto indirecto, esta reducción sería de más de 67,300 puestos de trabajo. Los resultados por industria se presentan a continuación. No obstante, en términos netos, el TLC tiene un impacto positivo, en el empleo no solo a nivel global, sino también en cada industria analizada.

Como se puede apreciar, en los resultados obtenidos por los autores en su documento, el TLC tiene un fuerte efecto positivo en los sectores primarios, como la agricultura, y la minería. Cabe resaltar, que en el caso de la agricultura, el saldo positivo se traduce en más de 9,700 puestos de trabajo, el cual se debe, en gran medida, a la creación de empleo en la agro exportación; sin embargo, ello no implica que ciertos subsectores de esa industria no se vena perjudicados.

Por otro lado, en una observación más desagregada, sectores como el de producción de farmacéuticos y de químicos, el de productos manufacturados diversos y el de maquinaria, presentan saldos netos negativos, que no se anotan en el cuadro resumen, pero son señalados en las conclusiones del trabajo.

#### **2.4 Sectores Beneficiarios del Tratado de Libre Comercio:**

Los principales sectores beneficiados, serán aquellos orientados a la exportación, en los que ya hoy el Perú es más competitivo que Estados Unidos: agroindustria, metal-mecánica, textil-confecciones, maderas, muebles y accesorios, artesanía y joyería, entre otros. También se verán beneficiados todos aquellos sectores que utilizan insumos y/o bienes de capital provenientes de estados Unidos, ya que los costos de importación de los mismos se reducirán. En el corto plazo, se



beneficiarán aquellas industrias que importan bienes que a la firma del acuerdo gocen de desgravación inmediata. Por ejemplo, se reducirán los costos de industrias nacionales, que importen aparatos y maquinarias para la fabricación de alimentos y bebidas, como la lechera, molinera, avícola, cervecera y chocolatera. Asimismo, serán beneficiadas las industrias de confección, calzado, papel y cartón. También la agricultura se beneficiará por la importación de maquinaria, fertilizantes y pesticidas, libre de aranceles<sup>21</sup>.

#### **2.4.1 Cadenas Productivas:**

El aumento de las exportaciones, no solo beneficiará al exportador final de un bien o servicio, sino también a toda la cadena de empresas de todo tamaño y a toda la gama de trabajadores, que intervienen en el proceso exportador. Por eso, si contamos con preferencias arancelarias y otras ventajas para exportar a mercados más grandes que el nuestro, generaremos más puestos de trabajo y empleos mejor pagados. Gracias a ello, actualmente, uno de cada cuatro trabajadores formales, ya está relacionado directa o indirectamente con el sector exportador.

Estamos seguros que con un acceso preferencial garantizado y permanente al mercado más comprador del mundo, la inversión y el número de empresas exportadoras, continuará incrementándose, consolidando un proceso de generación de empleos, que hoy constituye una realidad inobjetable y prometedora.

Por ahora, el gran paso dado consiste, en que cambiando nuestra óptica, de una economía que mira hacia adentro a una que mira hacia afuera, porque a la vez hemos comprendido, que al ser nuestro mercado pequeño, dependemos de las ventas al exterior, para crear empleos suficientes al interior del país.

#### **2.4.2 Medianas y Pequeñas Empresas:**

---

<sup>21</sup> <http://www.monografias.com/agricultura y Ganadería/index.shtml>.

Mercedes Araoz, investigadora de economía internacional de la Universidad del Pacífico, en una entrevista para la Revista Peruana de Derecho de la Empresa, declaró que la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, representa una oportunidad para la MYPES, en primer lugar, como compradores o consumidores de bienes, que en términos de producción constituye el grueso de insumos para la elaboración de productos terminados, como es el caso de las artesanías, con fines de exportación, sea de forma directa o a través de proveedores<sup>22</sup>.

De manera que, el desafío por concebir el TLC como una oportunidad, significa un proceso inmediato y permanente de capacitación en lo que respecta a una producción creativa e innovadora para la exportación.

Por otro lado, Ricardo Romero Talledo, Consultor Internacional, en temas de comercio exterior, afirma que el TLC con Estados Unidos, representa una gran oportunidad de negocios para la MYPE y un reto que necesariamente se ha de traducir en inversión, compromiso, dedicación, capacitación y conocimiento de los agentes de la producción, que favorecerá una competitividad exigida en el mercado internacional; así como la certificación de calidad, que implica la adopción de prácticas exitosas de las manufacturas<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> Entrevistas: Panorama del TLC: dos opiniones. Revista Peruana de Derecho de la Empresa N°60. Año XX. Lima – Perú. 2005

<sup>23</sup> Entrevistas: Panorama del TLC: dos opiniones. Revista Peruana de Derecho de la Empresa N°60. Año XX. Lima – Perú. 2005

## CAPITULO III

### PROYECCIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES DEL CUSCO

#### 3.1 Ámbito empresarial de mayor proyección

La región de Cusco se encuentra al sur oriente del territorio peruano, posee una extensión territorial que representa el 5.6% del territorio nacional. Está conformado por trece provincias: La Convención, Quispicanchi, Paucartambo, Chumbivilcas, Espinas, Calca, Canchis, Canas, Paruro, Anta, Urubamba, Acomayo y Cusco.

La importancia histórica y el reconocimiento mundial de la ciudad del Cusco como tal, constituye un gran potencial de desarrollo turístico y comercial que implica la realización de actividades diversas con creatividad y recreación del espíritu cultural andino como es la agroindustria, la artesanía, la textilería y otros servicios.

En la región Cusco existe una significativa población con vocación y actitud emprendedora y comprometida con el crecimiento productivo de la región a fin de mejorar la economía familiar y con ella la calidad de vida de sus integrantes, mediante la competitividad, el riesgo y la creatividad. Según el informe de PROMPERÚ<sup>24</sup> al año 2007, las exportaciones regionales mostraron un crecimiento de 1.8% con respecto al año anterior, sin embargo este crecimiento comercial carece de un proyecto exportador que involucre la participación productiva regional sostenible.

Según el diagnóstico de la Dirección regional de Trabajo y Promoción del Empleo a diciembre del año 2006, en la región las principales actividades laborales son: el comercio, la prestación de servicios

<sup>24</sup> Plan de Desarrollo Regional PROMPERÚ

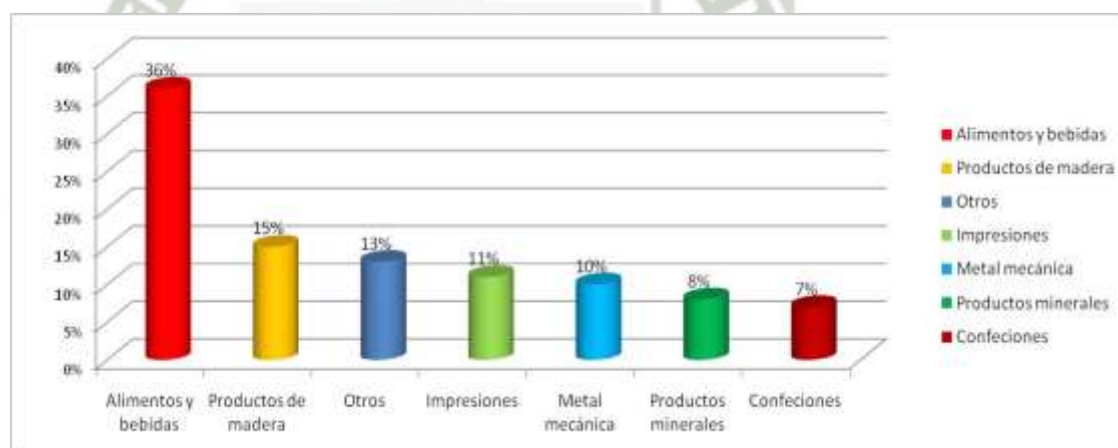


vinculados al sector turismo y los servicios de intermediación laboral (seguridad, limpieza y técnica). La región Cusco cuenta con una actividad industrial mínima, principalmente como consecuencia de la minería, mientras que la actividad agrícola es desarrollada a nivel familiar.

En lo que se refiere a la actividad industrial hasta el año 2006, el informe indica que el sector alimentos y bebidas es la que tiene preferencia y mayor importancia, seguido por la fabricación de objetos de madera.

### ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN LA REGIÓN CUSCO

Graf. 1



FUENTE: Gerencia Regional de Planificación- Cusco 2006

En cuanto al desarrollo industrial, la manufactura tiene una frágil ligazón al sector primario, debido en parte a los bajos niveles de producción. Las empresas de la región son de la magnitud pequeña y micro empresa, generalmente a nivel familiar. Con tecnología artesanal, capital insuficiente y marcada por una escala productiva pequeña<sup>25</sup>, realidad muy acentuada en el sector artesanía.

<sup>25</sup> Gob. Regional del Cusco- Plan Estratégico de Desarrollo Regional- Cusco al 2006

Asimismo, es importante mencionar que la industria regional, en un alto grado se concentra en la provincia del Cusco (el 72% del total de industrias), de 2026 empresas industriales registradas, se observa que el 60% son micro empresas, 39% pequeñas empresas y tan solamente el 1% medianas empresas. Ver cuadro siguiente:

**Tabla 3-1**

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS - 2006**

	Absoluto	Relativo - %
<b>TOTAL EMPRESAS</b>	<b>2026</b>	<b>100%</b>
Micro empresa	1215	60%
Pequeña empresa	790	39%
Mediana empresa	21	1%

**FUENTE:** Gerencia Regional de Planificación- Cusco 2006

**Graf. 2**



**FUENTE:** Elaboración propia

Por otra parte, el sector turismo es otra actividad con mayor proyección en el marco de la próxima suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú. Hasta el año 2006 se tenía registrados 313 agencias de viajes según el MINCETUR- CUSCO., de ellos el 85% aproximadamente son empresas locales, clasificadas como micro y pequeñas empresas con capitales mínimos de inversión, mientras que el 11% lo constituyen empresas regionales y nacionales, con grandes capitales de inversión.

En lo que se refiere al servicio de hospedaje, en el año 2006 estaban registrados en el MINCETUR, 474 establecimientos de los cuales el 52% eran de la categoría hospedaje, 41% como hostel de una a tres estrellas y el 7% como hoteles de las categorías tres a cinco estrellas, como indicamos en el cuadro anexo.

**Tabla 3-2**

<b>ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE REGIÓN CUSCO -2006</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo</b>
Hospedaje	246	52%
Hostal	194	41%
Hotel	34	7%
<b>TOTAL:</b>	<b>474</b>	<b>100%</b>

**MINCETUR - Cusco- 2006**

De acuerdo al Plan Estratégico Concertado, la calidad del servicio turístico en la región dista mucho de los estándares internacionales exigidos, el servicio es considerado ineficiente e incompetente, siendo una de las causas determinantes el alto grado de informalidad profesional por parte de los operadores turísticos, otros que influyen negativamente son: insuficientes medios de acceso a los monumentos arqueológicos, promoción no coordinada y deficiente de las instituciones públicas responsables y la gran indiferencia mostrada por parte de los mismos pobladores<sup>26</sup>.

Además de las actividades industriales antes mencionadas, se tienen otras de menor incidencia en la generación de bienes comerciales a nivel regional, descritas y estudiadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el año 2006, como la cerámica utilitaria y la peletería desarrollada preferentemente en la provincia de Calca, la textilería (frazadas, ponchos y mantas) en las provincias de Acomayo y Canchis, la artesanía diversa procedente de la provincia de

<sup>26</sup> Plan Estratégico de Desarrollo Regional Concertado a Mediano Plazo- Cusco 2006



Urubamba y la actividad agrícola de exportación de productos, como: el café, cacao, achiote, palillo entre otros en la provincia de La Convención.

### 3.2 Nivel de Información del Tratado de Libre Comercio

Estos resultados responden a encuestas obtenidas directamente de los Representantes Legales de 80 Empresas cusqueñas, a quienes se les encuestó sea en sus domicilios legales.

**Tabla 3-2-1**

<b><u>RELACION DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES ENCUESTADOS</u></b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prestaciones Evans.</li> <li>- Mythlogy</li> <li>- Las Chulpas</li> <li>- Travel Connections</li> <li>- Encola Homecrafts</li> <li>- Follen Angel</li> <li>- Bordados El Altiplano</li> <li>- Ludmer Muebles</li> <li>- Chaska</li> <li>- Manaos Restaurante</li> <li>- El Baguero de Giocono</li> <li>- Galería Arte Cusqueño</li> <li>- San Isidro Labrador Hostal</li> <li>- Turismo Vasquez</li> <li>- Pachatusan</li> <li>- Handygras</li> <li>- Casa Ecológica Cusco</li> <li>- Chocolates Romina</li> <li>- Cerámica Decorativa</li> <li>- Suigeneris</li> <li>- Buffet Sabor</li> <li>- Sambleño</li> <li>- Gabriela Fast Food</li> <li>- La Casa del Altar</li> <li>- Café Snak Wayra Blue</li> <li>- Bazar Lily Coral</li> <li>- Imperio Perú</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SUR Andes Tours</li> <li>- Trudy Travel</li> <li>- Compuchip Decoraciones Altiplano</li> <li>- Hostal Cana Inn</li> <li>- Hostal Santa María</li> <li>- Glacial Travel Viajes</li> <li>- The LEK</li> <li>- Apiqantu</li> <li>- Restaurante Doña Juana</li> <li>- Productos Naturales</li> <li>- Inti Paquareq</li> <li>- Pomodoro</li> <li>- Restaurante</li> <li>- Inca Inversiones en Turismo</li> <li>- Casa Antigüedades</li> <li>- Comercial Qoyllorriti</li> <li>- Joyería Bazar</li> <li>- Alpaca Flowers</li> <li>- Temo Novo</li> <li>- Boutique</li> <li>- Platería Juanita</li> <li>- Agencia de Viajes</li> <li>- Jatun Maqui</li> <li>- Cerámica INCA</li> <li>- Agencia de Viajes</li> <li>- Nantica Tours</li> <li>- Joyería Silver</li> <li>- Alpaca.</li> <li>- Alpaca Flowers</li> <li>- Galería Arte García</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incas Expresión</li> <li>- Hostal Suecia</li> <li>- Ruinas Servicios Turísticos</li> <li>- Arte Popular</li> <li>- Imaginería</li> <li>- Taller Galería</li> <li>- Hermanos Mendivil</li> <li>- Restaurante</li> <li>- Candilejas</li> <li>- Arte Follaza</li> <li>- Joyería y antigüedades de Arte</li> <li>- Arte 950</li> <li>- Sponaylus</li> <li>- Hotel Watun Wasi</li> <li>- Incas Grill</li> <li>- Transporte Turístico</li> <li>- Travel Servis</li> <li>- Avalos Tours</li> <li>- Casa de Cambio del Sol</li> <li>- Incanto</li> <li>- Excursiones Oasis</li> <li>- Pachapapa</li> <li>- Avícola el Huevito</li> <li>- Cusco Walquer</li> <li>- Agencia</li> <li>- Kukuli Sauvenirs</li> <li>- Arte Mérida</li> <li>- Restauradora Obra de Arte</li> <li>- Aller Galerías</li> </ul>

En lo que se refiere al nivel de información, la encuesta realizada a los diversos empresarios de micro y pequeña empresa constituida por 80 micro empresarios cusqueños, se obtiene que el 100% de microempresarios encuestados, el 66.25% está informado sobre la firma del TLC, un 17.5% no está enterado y el 16.25% no precisa.

**Tabla 3-3**

**Niveles de información y difusión del TLC con EE.UU**

Nivel de información %	
Informado	66,25
Desinformado	17,00
Desconoce	16,25
Medio de difusión %	
Radio	48,75
Prensa escrita	33,75
Televisión	15,00
Ningún medio	2,50
Necesidad de información %	
Mucho	85,00
Poco	15,00

FUENTE: Matriz de encuesta

Respecto a los medios de comunicación (radio, televisión y prensa) con mayor difusión sobre la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Perú, indican que la radio es el mejor instrumento de difusión que cuenta con un 48% por ciento de preferencia, seguido por la prensa con 33.75% y finalmente aparece la televisión con 15%. Se determina la efectividad de este medio de comunicación por el hecho de estar al alcance de la mayoría de personas.

### 3.3 Nivel de aceptación del Tratado de Libre Comercio

En el ámbito de las relaciones empresariales, los agentes económicos muestran desconfianza, alta resistencia al riesgo y una actitud cerrada, individualista y pasiva. Esta situación los conduce a tener una visión distorsionada de la realidad en la que operan sus actividades económicas.

Gran parte de la cultura empresarial y de la población en su conjunto tienden a inclinarse al conformismo y a la aceptación de las condiciones en las que viven actualmente. Por ende, el desarrollo empresarial de la región no ha logrado alcanzar los niveles de articulación necesarios para consolidar un crecimiento económico sostenido y mucho menos en la actividad exportadora, cuya experiencia es incipiente, ya que la realizan pocas empresas<sup>27</sup>, como se extrae del Plan estratégico de Desarrollo Regional Concertado a mediano Plazo – del 2006, lo cual podemos afirmar según las facturaciones de los años 2006 y 2007 por las exportaciones hacia los Estados Unidos.

De las 2026 empresas registradas, cerca del 42% las tiene las licencias suspendidas ante la SUNAT, es decir; 851 entre micro, pequeñas y medianas empresas. De ellas solamente 42 empresas declaran exportaciones a los Estados Unidos.

El 23.8% de las empresas que exportan a los Estados Unidos en los años 2006 y 2007, son grandes empresas que logran colocar productos por el valor de 284'836,547.9 de US\$, lo que equivale al 99.59% de las exportaciones en el año 2006 y 198'699,165.5 US\$ en el año 2007, es decir el 99.4% del total de las exportaciones. La participación porcentual en las exportaciones hacia Estados Unidos de la micro y pequeña empresa es mínima en los años indicados; 0.41% y 0.56%

---

<sup>27</sup> Plan Estratégico de Desarrollo Regional Concertado a Mediano Plazo – Cusco 2006



**Tabla 3.-4**

Grandes empresas		Micro y pequeñas empresas	
2006	2007	2006	2007
284'836,547.9	198'699,165.5	1' 165,851.3	1'106,611.7
99,59	99,44	0,41	0,56

FUENTE: Elaboración Propia

A la pregunta ¿aprueba o desaprueba la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú?, según las encuesta preparada y realizada a los micro y pequeños empresarios, del total de encuestas, desaprobaron en forma contundente 46 empresarios lo que porcentualmente significa el 57.5%, 29 aprobaron que es el 36.25% y 5 no precisaron, lo que viene a constituir el 6.25%.

Del mismo modo, a la pregunta ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos contribuirá al éxito o fracaso de su Empresa?, 39 micro y pequeños empresarios que corresponde al 48.75% de los encuestados indicaron el éxito del mismo, 25 empresarios indicaron el fracaso lo que viene a ser el 31.25% de los encuestados, el 20% es decir 16 empresarios.

**Tabla 3-5**

**Espectativas de la empresas de la Región  
respecto al TLC con Estados Unidos**

Nivel de aceptación %	
Ventajas	63,75
Desventajas	22,50
No precisa	13,75
Espectativa empresarial %	
Éxito	48,75
Fracaso	31,25
No precisa	20,00
Firma del TLC %	
Aprueba	36,25
Desaprueba	57,50
No precisa	6,25

FUENTE: Matriz de encuesta

Los resultados obtenidos, reflejan cierto temor a ampliar los horizontes comerciales, en respuesta a la próxima suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, sin embargo el nivel de aceptación en cuanto a las ventajas en mixtura de la expectativa empresarial respecto a un éxito de un TLC supera el 50% de aceptación, por lo que es precisamente la difusión de las ventajas de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, la que jugará un rol fundamental para que los empresarios cusqueños aprueben dicho Tratado de Libre Comercio.

### **3.4 ANALISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL PERÚ Y LA REGIÓN CUSCO**

Para analizar y determinar el impacto del APTA, ATPDEA y Tratado del Libre Comercio, en la Región Cusco es fundamental empezar con el análisis del escenario nacional, la cual nos proporcionará los indicadores comparativos, la que en definitiva la ubicará en el consenso nacional y determinará si la beneficia económicamente y tal vez sea un factor de desarrollo de la Región. La información recabada proviene de fuentes primarias, como: SUNAT, Banco Central de Reserva del Perú, MINCETUR, PROMPEX, PROMPERÚ, entre otros.

Se ha procedido a vaciar la información en tabulaciones, que nos permita comprender con facilidad la información.

#### **3.4.1 EXPORTACIONES PERUANAS:**

Las exportaciones del Perú en el periodo comprendido entre el año 2002 al 2007, ha tenido un crecimiento significativo y sostenido, es así que en el año 2002 exportó por un valor de 7,025.7 millones de US\$, y en el año 2007 esta alcanza al valor de 27,881.6 millones de US\$, lo que equivale a decir que tuvo un crecimiento de 396.9%.

Tabla 3-6

## SERIE HISTÓRICA DE LAS EXPORTACIONES DE PERÚ - FOB

AÑOS	TOTAL EXPORTACIONES (Millones de US\$)	EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES (Millones de US\$)	EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (Millones de US\$)	OTROS (Millones de US\$)
2002	7025,70	4730,30	2182,80	112,60
2003	9090,70	6356,30	2620,40	114,00
2004	12809,20	9198,60	3479,10	131,50
2005	17367,70	12949,60	4277,00	141,10
2006	23830,10	18461,00	5278,50	90,60
2007	27881,60	21464,00	6303,20	114,40
<b>TOTAL:</b>	<b>98005,00</b>	<b>73159,80</b>	<b>24141,00</b>	<b>704,20</b>

FUENTE: PROMPEX - Cusco

Fig. 3



FUENTE: Cuadro anterior - Elaboración propia -



### 3.4.2 Exportaciones de Productos Tradicionales

En el mismo periodo las exportaciones de productos tradicionales crecieron de 4,730.3 millones de US\$ a 21,464.0 millones de US\$, es decir un crecimiento sostenido del 453.8%.

Tabla 3-7

EXPORTACIONES DEL PERÚ 2002 - 2007						
(Millones de US\$) FOB						
AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportación de productos tradicionales	4730,3	6356,3	9198,6	12950	18461	21464
Exportación de productos No tradicionales	2182,8	2620,4	3479,1	4277	5278,5	6303,2
Otros	112,6	114	131,5	141,1	90,6	114,4
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>	<b>7025,7</b>	<b>7713,9</b>	<b>9090,7</b>	<b>12809</b>	<b>17368</b>	<b>23830</b>

FUENTE: PROMPEX - CUSCO

### 3.4.3 Exportaciones No Tradicionales

De igual modo, las exportaciones no tradicionales que en el año 2002 se efectuaron por un valor US\$ de 2,182.8, esta alcanzó en el año 2007 a US\$ 6,303.2, porcentualmente tuvo un crecimiento del 288.8%.

Fig. 4



FUENTE: Cuadro anterior - Elaboración propia

El comportamiento de la dinámica exportadora del Perú se puede apreciar la estructura de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales. Nos indica que en el año 2002 era el 67.3 % las exportaciones tradicionales, mientras que el 32.7 % era productos no tradicionales. En el año 2007 la exportación de productos tradicionales constituía el 76.98% de las exportaciones totales, mientras que las exportaciones no tradicionales en el mismo años era el 23.3%. Como se puede observar las exportaciones tradicionales siguen siendo las que generan mayores ingresos al fisco nacional.

### 3.5 SERIE HISTORICA DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES SEGÚN REGIONES:

Las regiones que poseen mayor volumen de exportación y por tanto generan sustanciales ingresos al fisco son las regiones de Lima, Ancash, Moquegua, Arequipa y Callao entre otros. Le corresponde a la Región Cusco una ubicación intermedia, sostenida principalmente por la exportación de productos minerales y agrarios, como demostraremos mas adelante.

**Tabla 3-8**

UBIGEO	EXPORTACIONES					
	En millones de US\$					
	PRECIO FOB					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Lima	2108,9	2330,3	3255,6	4476,6	5863,9	7284,7
Ancash	1118,5	1318,2	1857,3	2518,3	3677,8	3999,9
Moquegua	663,4	781,8	1101,6	1493,6	2415,1	2380,4
Arequipa	578,5	681,8	960,7	1302,6	834,5	2059,5
Callao	516,8	609,1	858,2	1163,6	1497,2	1861,6
Junin	439,7	518,2	730,1	990	1300,1	1579,3
Ica	408,8	481,8	678,9	920,5	1451	1455
Piura	405,8	478,2	673,8	913,5	1205,7	1453,5
La Libertad	384,7	453,4	638,8	866,1	1080,2	1375,8
Cajamarca	327,7	386,2	544,1	737,8	1663	1171,9
Pasco	224,6	264,7	373	505,7	830,4	803,3
Tacna	211,5	249,3	351,2	476,2	479,7	756,5
<b>Cusco</b>	<b>96,3</b>	<b>268,0</b>	<b>340,4</b>	<b>462,0</b>	<b>631,4</b>	<b>547,0</b>
Lambayeque	55,4	65,3	92	124,7	196,7	198,0
Puno	40,9	48,2	67,9	92	128,1	146,3
Huancavelica	30,8	36,3	51,1	69,3	39,9	110,0
Loreto	24,9	29,4	41,4	56,1	82,2	89,0
San Martin	17,9	21,1	29,7	40,3	64	78,5
Tumbes	16,7	19,7	27,8	37,7	60,1	54,2
Ayacucho	13,3	15,6	22	29,9	17,7	47,4
Huánuco	11,7	13,8	19,5	26,4	51,7	41,9
Ucayali	9,1	10,7	15,1	20,5	37,3	32,6
Amazonas	3,4	4,0	5,6	7,6	4,9	12,1
Apurimac	2,2	2,6	5,3	7,6	10,9	8,1
Madre de Dio	2,4	2,8	5,4	7,6	10,7	8,0
Sin Ubigeo			63	21,4	0,2	33,9
<b>TOTAL:</b>	<b>7713,9</b>	<b>9090,5</b>	<b>12809,6</b>	<b>17367,8</b>	<b>23,728,6</b>	<b>27,588,3</b>

FUENTE: PROMPEX .CUSCO

### 3.5.1 EXPORTACIONES DE LA REGIÓN CUSCO

Según se observa en el cuadro anterior, la Región Cusco en el año 2002 exportó por un valor de 96.3 millones de US\$, alcanzando a 547 millones de US\$ en el año 2007, lo que equivale a decir que creció en 568% en el periodo indicado. Las exportaciones de la Región Cusco en el año 2002 era el 1.4% de las exportaciones nacionales, mientras que en el año 2007 esta alcanza al 1.98%. Como podemos observar las exportaciones regionales no son significativas en el consenso nacional.

Fig. 5



FUENTE: Elaboración propia

Sin embargo, las exportaciones en el periodo crecieron en 568% respecto al año 2002.

### 3.5.2 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA REGIÓN CUSCO:

Los productos de exportación de la Región Cusco, son: minerales, cátodos de cobre, café entre los principales y de mayor valor, que en el año 2003 estos fueron por un valor de 92'496,000 US\$ que luego creció a 539'178,400 US\$ en el año 2007. Es decir se incremento en un 583%.

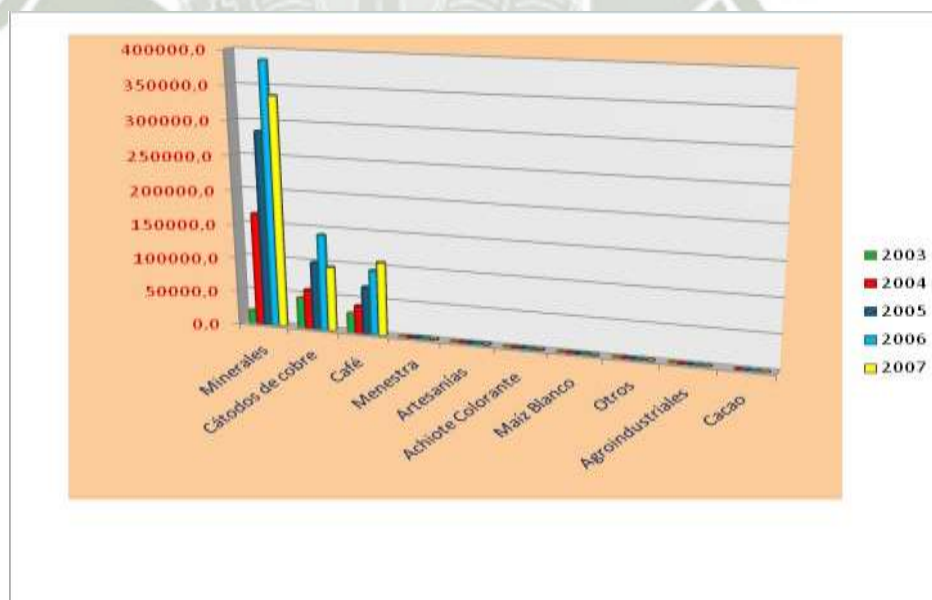


Otros productos de exportación no tradicionales de la región Cusco, son: las menestras, artesanía, achiote, maíz blanco y cacao. Estos productos en el año 2003 fueron exportados a los Estados Unidos por un valor de 3'815,000 US\$, y en el año 2007 esta alcanzó a 8'369,100 US\$, creciendo en 210.4% en el periodo.

**Tabla 3-9**

Principales Productos Exportados de la Región Cusco					
(en miles de USD)					
	2003	2004	2005	2006	2007
Minerales	19382,0	165619,0	285319,5	386164,2	336976,4
Cátodos de cobre	44744,0	57810,0	99603,1	141181	94631,0
Café	28370,0	40241,0	69343,3	94773,14	107571,0
Menestra	461,0	1048,0	1801,7	2588,74	2242,7
Artesanías	759,0	782,0	1339,7	2020,48	1750,4
Achiote Colorante	564,0	726,0	1247,3	1704,78	1476,9
Maíz Blanco	720,0	575,0	970,2	1325,94	1148,7
Otros	518,0	867,0	831,6	1136,52	984,6
Agroindustriales	793,0	315,0	554,4	757,68	656,4
Cacao		63,0	92,4	126,28	109,4
TOTALES:	96311,0	268046,0	461,981	631,400	547547,5

Fuente: Aduanas.

**Fig. 6**


FUENTE: Elaboración propia. Base cuadro anterior.

El gráfico muestra las diferencias del valor exportado de los diferentes productos de la región Cusco.

### 3.6 EVOLUCIÓN COMERCIAL: PERÚ A ESTADOS UNIDOS:

La evolución comercial entre el Perú y los Estados Unidos en la fase de los tratados comerciales Perú – EE.UU, tuvo resultados positivos, por cuanto las exportaciones de Perú hacia EE.UU, fueron superiores a las importaciones en cantidades absolutas, como observamos en el cuadro 3.

**Cuadro: 3-10**

	COMERCIO : PERÚ - EE.UU					
	Millones US\$					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones		2397	3707	5333	5768	5384
Importaciones		1461	1845	2063	2356	3365
Balanza Comercial		936	1862	3270	3412	2019

FUENTE: Mincetur

**Graf. 7**

### Evolución Comercio Bilateral PERÚ - EE.UU



Elaboración propia

De la misma información se puede deducir que la Balanza Comercial en el periodo 2003 – 2006, tuvo un comportamiento ascendente y positivo, declinando en el periodo 2006 -2007.

### 3.6.1 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA REGIÓN CUSCO - DESTINO A ESTADOS UNIDOS

De las 2026 empresas registradas en SUNAT –CUSCO, al año 2007, las empresas que mantienen regularidad en sus actividades comerciales son aquellas que no suspendieron sus autorización de exportación y que constantemente vienen exportando hacia los Estados Unidos, como podemos apreciar en el cuadro siguiente:

**Tabla 3-11**

EMPRESAS DE LA REGIÓN CUSCO QUE EXPORTAN A ESTADOS UNIDOS					
(En US\$)					
Nro.	EMPRESAS EXPORTADORAS	LICENCIA DE EXPORT.	PRODUCTO	2006	2007
1	ALMACEN SANTA BEATRIZ SAC	2002	Textiles - Calzados	209022,2	168510,6
2	RAMOS MENDOZA NICOLAS	2000	Prendas de vestir	44321,5	32645,2
3	CARYLUIS ARTESANÍAS E.I.R.L	2002	Prendas de vestir	2947,0	20058,1
4	LATIN COLLECTION E.I.R.L	2007	Tejidos	8466,3	5198,0
5	ARTESANIAS ILLARY E.I.R.L	2006	Tejidos y bisutería	5877,8	3525,0
6	CERAMICA Y ARTE RUIZ CARO S.A	1982	Cerámica	12332,4	11703,8
7	NEYRA RAMOS GERMAN FELIPE	2007	Artesanía	3825,0	4554,0
8	CENTRAL DE TEXTILES TRADICIONALES	1999	Tejidos	27981,0	26712,2
9	TIJUANA ARTESANÍAS E.I.R.L	2003	Alimentos bebidas, tabaco	3585,8	3367,7
10	CASA ECOLÓGICA S.R.L	2004	Tejidos , cerámica	5605,0	3042,0
11	CORPORACION IMPORTADORA S.R.L	2005	Artesanías	6122,8	4523,3
12	CERÁMICAS SEMINARIO	1995	Cerámica	20975,7	18484,3
13	CONEXIÓN CUSCO S.R.L	2004	Carga y transporte	15141,9	12875,7
14	LOAYZA GALVEZ ANDREI	2005	Productos de almacén	5237,7	15058,1
15	ARIZABAL CASTILLA JOSE CARLOS	2003	Artesanías	9465,0	16963,4
16	HUAYTA ROSAS FLAVIO ORLANDO	2002	Artesanías	2231,5	5666,4
17	VALCARCEL RODRIGUEZ MARCELA	2001	Cerámica	2304,0	1292,0
18	VIDAL FOODS SAC.	2006	Aliment. Bebidas, Tabaco	80426,0	61479,5
19	ARTESANIAS INKARI EXIMPORT	2002	Artesanías	30844,2	36746,0
20	ALFISA E.I.R.L	2005	Artículos de piel	12216,5	18288,7
21	INKAMODA PERÚ S.C.R.L	2006	Textiles - calzados	6579,0	9411,8
22	ELENA MEDINA LATORRE	2004	Artesanía	500,0	194,0
23	BACA ROSARIO BENEDICTO	2005	Artesanía	11750,0	13777,0
24	ROMERO PERALTA GERMAN	2004	Cerámica	2000,0	2000,0
25	VALDIVIA CANAL HUGO	1978	Café	8018500,0	6841331,8
26	QUISPE HUAMAN JULIO CESAR	2002	Artesanías	9000,0	3000,0
27	NEGOCIOS DE DIST. Y COMERC.	2005	Artesanías	84402,8	67506,5
28	BEDICOMSA S.A	2000	Cacao y achioté	468391,5	276244,2
29	COOP. A. CAFETALERA FRONTERA	1985	Café	111996,5	127266,1
30	ENACO S.A	1975	Coca	601455,0	458330,0
31	XTRATA TINTAYA S.A	1979	Cobre	239087491	142006428
32	CENTRAL DE COOP. VALLE SAGRADO	1999	Maíz	322110	301897,0
33	COCLA. CENTRAL	1978	Café	6935039,8	7555136,0
34	THE PERUVIAN BEAD COMPANY	2002	Artesanías	1789220,0	2465200,0
35	SUN PACKERS S.R.L	2000	Artesanías	101744	124300,0
36	CUSCO HANDS S.C.R.L	2005	Cerámica	2355,3	1153,6
37	CORPORACION DE PRODUCTORES	2000	Artesanías	62328,8	55712,8
38	VINCULOS AGRÍCOLAS E.I.R.L	2004	Varios	19052,0	22013,8
39	INVERSIONES VALLE SAGRADO	2003	Maíz blanco	32700,1	29174,0
40	H.V.C.EXPORTACIONES SAC.	1985	Café	15201888,0	26446700
41	D&Z EXPORT SAC.	2002		8403566,0	7012399,2
42	ANDEAN MAGIC ART JEWELRY	2004	Joyería	4219000	5510130
43	OTROS			2400,0	5777,2
FUENTE: SUNAT				286002399,2	199805777,2



Las empresas cuyos valores de exportación son mayores, lo constituyen las siguientes: Valdivia Canal Hugo, BEDICOMSA. S.A, Cooperativa Agraria, Cafetalera Frontera, ENACO S.A, XTRATA TINTAYA S.A, COCLA, The Peruvian Bead Company, H.V.C Exportaciones SAC., D&Z Export SAC., Andean Magic Art Welry. Los mismos que exportaron a los Estados Unidos en el año 2006 por un valor de 284'836,547.90 US\$, que posteriormente en el año 2007 esta suma alcanzó a 198'699,165,50 US\$.

**Tabla 3-12**

<b>Principales Empresas Exportadoras de la Región Cusco</b>		
<b>Productos/Empresas</b>	<b>Participación</b>	<b>EE.UU</b>
<b>Minerales</b>		
BHP Billiton Tintaya	100%	
<b>Cátodos de cobre</b>		
BHP Billiton Tintaya 100%	100%	69%
<b>Café</b>		
Valdivia hugo	29%	18%
Central de Coop. Agrarias Cafetaleras Cocla	25%	8%
<b>Achiote</b>		
Aicacolor	65%	44%
Ind. Com. Holguín e hijos	26%	17%
<b>Menestras</b>		
Bedicomsa	95%	79%
<b>Artesanías</b>		
Ayniart	12%	15%
Almacén Santa Beatriz	11%	13%
Cerámicas Kantu	8%	10%
<b>Maíz blanco</b>		
Central Emp. Camp. Valle Sag. Incas	31%	11%
R Muelle	19%	6%
<b>Agroindustriales</b>		
Ind. Com. Holguín e Hijos	53%	18%
Café Ricalde	25%	5%
<b>Cacao</b>		
Central de Coop. Agrarias Cafetaleras Cocla	100%	100%
<b>FUENTE: Aduanas - Cusco</b>		

A nivel de principales empresas exportadoras, BHP Billiton Tintaya es el único en la exportación de minerales y cátodos de cobre, productos que representaron el 83% del total exportado por la región. En el rubro de café los lidera Valdivia Hugo y Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras COCLA con el 29% y 25% respectivamente. En cuanto al achiote, encontramos a Aicacolor con el 65%, en menestras está

Bedicomsa con el 95%, en artesanías Ayniart con el 12%, la que es seguida por Almacén Santa Beatriz con el 11% y luego Cerámicas Kantu con el 8%. Para el caso del maíz blanco resaltan la Central Emp. Camp. Valle Sag. Incas con el 31% y R. Muelle con el 19%. En otros productos agroindustriales están Ind. Com. Holguín e Hijos con el 53% y Café Ricalde con el 25%; y en el cacao se encuentra nuevamente la Central de Coop. Agrarias Cafetaleras COCLA con el 100%

BHP Billiton Tintaya del total de sus exportaciones de cátodo de cobre destina el 69% en promedio hacia el mercado de EE.UU. Los exportadores de Café Hugo Valdivia y COCLA, exportan al mercado de EE.U el 18% y 8% respectivamente. Las exportaciones de achiote con destino EE.UU lo efectúan dos importantes empresas, Aicacolor y Ind. Com. Holguin e Hijos, colocando el 44% y 17% respectivamente de sus exportaciones.

La categoría artesanías comprende una amplia serie de productos, y sería imposible mencionar todos. Por lo tanto, sólo mencionamos las principales líneas, entre las que figuran las prendas y accesorios de fibras finas, cerámicas utilitarias, bisutería, joyería de plata, y pinturas.

A nivel de empresas exportadoras de artesanía de la región, figura en primer lugar Ayniart con el 12% de los envíos de artesanías, seguido por Almacén Santa Beatriz con 11.5% y Cerámicas Kantu con el 8%; estas dos últimas tuvieron un crecimiento significativo de 275% al pasar de US\$23.59 mil a US\$ 88.57 mil, y de 2,363% al concretar ventas de US\$2.59 mil a US\$63.78 mil respectivamente. Las exportaciones hacia EE.UU el 15%, 13% y 10% respectivamente de sus exportaciones totales.

La exportación de maíz gigante blanco, lo efectúa la Central de Empresarios Campesinos Valle Sagrado de los Incas y R. Muelle, con

31% y 19% respectivamente de la exportación nacional, se estos volúmenes exportados el 11% y 6% mutuamente son destinados al mercado de EE.UU.

La exportación de cacao está monopolizado por COCLA, con el 100% de las exportaciones de la región, exclusivamente destinado al mercado de EE.UU.

### 3.6.2 EXPORTACIONES ATPDEA Y TLC CON EE.UU

Por los tratados firmados entre Perú y Estados Unidos, desde el año 2002 a 2007, se tiene un comportamiento de crecimiento sostenido tanto a nivel nacional como de la región Cusco como se puede apreciar en el cuadro 6.

De ella podemos afirmar que las exportaciones nacionales hacia los Estados Unidos, este incrementó los montos de 2000 millones en el año 2002 a 5,384 millones de US\$ en el año 2007. De la misma forma la región Cusco de 40.4 millones de US\$ en el año 2003, esta incrementó a 286 millones de US\$ en el año 2006. Por la crisis económica mundial esta tuvo una retracción en el año 2007 a 199.8 millones de US\$.

**Tabla 3-13**

EXPORTACIONES: ATPDEA - TLC - E.U						
(En Millones de US\$)						
DESTINO	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EXPORTACIONES TOTALES PERÚ	7713,9	9090,7	12809,2	17367,7	23830,1	27881,6
EXPORTACIONES A EE.UU	2000	2380,0	3750	5333	5768,0	5384,0
EXPORTACIONES DE REG. CUSCO		96,3	268,1	462,0	631,4	547,5
EXPORTACIONES CUSCO - EE.UU		40,4	118,0	214,8	286,0	199,8

FUENTE: SUNAT



Fig. 8

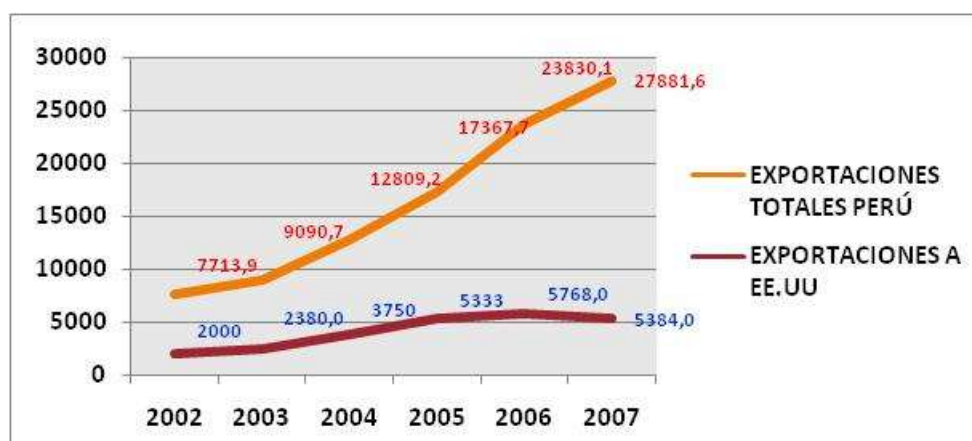
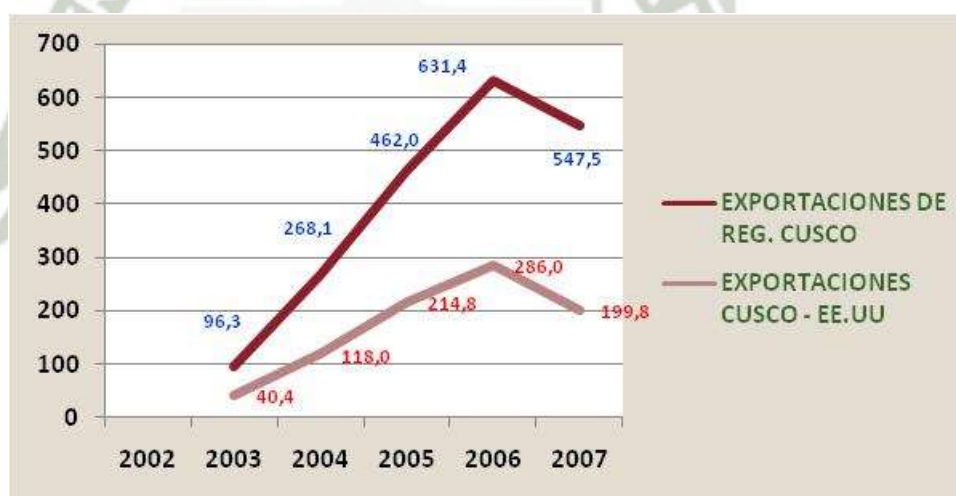


Fig. 9



## CONCLUSIONES:

### Primero:

Los microempresarios tienen un conocimiento básico, sobre la futura firma del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos. Consideran que el mejor medio de difusión es la radio, debido a que está al alcance de todos. Sin embargo existe una carencia informativa sobre los aspectos de corte formal y legal, que puedan precisar mejor las ventajas o desventajas que acompañarían a la firma del TLC en corto y mediano plazo.

### Segundo:

Respecto a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, los microempresarios cusqueños, indican que ello constituye un desafío y una oportunidad para colocar en el mercado norteamericano los productos no tradicionales que produce la región. En la actualidad (antes de la firma del TLC), la Región Cusco ha exportado y continúa exportando productos agrícolas, de tradición como el café, y el maíz blanco. De la misma forma en lo referente a artesanías se observa crecimientos sostenidos, además de la variedad de productos artesanales, con destino a los Estados Unidos, lo que incide en el incremento de los ingresos económicos de los artesanos y por ende de mejores niveles de vida de las familias.

### Tercero:

No obstante a la existencia de un cierto temor a competir con otros productores, no solamente locales sino internacionales que ofrecen bienes sustitutos de mayor competitividad, por la tecnología utilizada, que influye en los costos y calidad de los productos. En el contexto de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, las perspectivas de crecimiento de las micro y pequeñas empresas productoras de bienes y servicios son bastante prometedoras, si observamos el comportamiento de la dinámica económica regional en crecimiento durante el periodo 2001 – 2007.

**Cuarto:**

Por los resultados del análisis efectuado al comportamiento de la actividad económica de los micro y pequeños empresarios cusqueños, se observa un crecimiento sostenido en la actividad turística, con un mayor PBI interno generado por esta actividad, que conlleva a la dinamización de las actividades complementarias, agroindustria, artesanías diversas y servicios de hospedaje, restaurante y discotecas. Por las informaciones estadísticas analizadas, se puede concluir que son muchas las empresas intermediadoras, para la exportación de sus productos. Ya que no existe registro de exportación de casi el 95% de los micro y pequeños empresarios

**Quinto:**

Debido a la existencia de micro y pequeños empresarios en la región del Cusco, por su actitud de riesgo y emprendedora, está logrando mejores ingresos económicos, en base al incremento de su producción, competitividad, calidad y precio de sus productos, esto ha determinado una gran demanda de mercados competitivos como el de Estados Unidos. Ello ha posibilitado que el crecimiento de las exportaciones en la región en un 494,5 % en el periodo 2001 – 2007.

**Sexto:**

Pese a que la actividad industrial en la región del Cusco es mínima, esta se hace prometedora, especialmente en los rubros de bebidas, productos de madera, metal mecánica y confecciones, productos que se vienen exportando antes de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con estados Unidos, lo que demuestra que con el ATPA Y ATPDEA, las exportaciones de productos no tradicionales ha tenido un crecimiento sostenido. De la evolución de la economía de la Región Cusco durante el periodo 2001 al 2007 se puede concluir que esta se ha dinamizado de tal forma que tiene un crecimiento sostenido, si consideramos los valores de exportación obtenidos, tanto a nivel general de exportación como con los Estados Unidos, logrando un 568% de crecimiento en el periodo en mención.



**Séptimo:**

De la estructura de las empresas registradas en la región Cusco, el 99% lo constituyen micro y pequeñas empresas, las que están constituyendo la base productiva de la región, por cuanto a pesar de las inversiones mínimas, estas logran dar ocupación a las familias y personas dando así lugar a la superación económica de las familias.



## **SUGERENCIAS:**

### **Primero:**

En vista que los micro y pequeños empresarios del Cusco tienen un conocimiento superficial sobre la inminente firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se debe priorizar programas informativos y de difusión de las bondades del tratado, esta debe abarcar todos los niveles, en el aspecto formal y legal.

### **Segundo:**

Aprovechar de las cualidades innatas del micro y pequeño productor, creatividad e ingenio para fomentar programas de capacitación, en aspectos de gestión empresarial, mercadotecnia, mercadeo, y formas de acceder a la información sobre mercados potenciales, avances de la tecnología. Con el fin de ser más competitivos y ofertar el mercado norteamericano de productos de alta calidad. Incidir en la producción y comercialización de productos no tradicionales que contengan bastante valor agregado.

### **Tercero:**

Necesariamente, el micro y pequeño empresario debe acceder a tecnologías avanzadas, que les permita producciones en escala, con productos de calidad, precio competitivo, para ello es indispensable que las instituciones gubernamentales efectúen acciones de promoción de productos con calificaciones técnicas según las preferencias de los demandantes. En vista del crecimiento de las exportaciones, es necesario que se tome conciencia de la importancia del mercado de Estados Unidos, por su alta capacidad económica y gran demanda.

### **Cuarto:**

Otra de las actividades económicas de preferencia de los micro y pequeños empresarios es la actividad turística, que ha demostrado un crecimiento sostenido, por lo que es de necesidad las capacitaciones por parte del MINCETUR, PROMPEX, para lograr mayor competitividad.

Por los resultados del análisis efectuado al comportamiento de la actividad exportadora de los micro y pequeños empresarios cusqueños, se observa un crecimiento sostenido en la actividad turística, con un mayor PBI interno generado por esta actividad, que conlleva a la dinamización de las actividades complementarias, agroindustria, artesanías diversas y servicios de hospedaje, restaurante y discotecas.

**Quinto:**

Para continuar con el crecimiento sostenido de la actividad exportadora, se necesita de mayores capitales de inversión, por lo que el Estado debe promocionar las inversiones, creando programas de financiamiento en el mediano y largo plazo, flexibilizando los créditos de la banca comercial y propiciándolos desde las financieras regionales: Cajas, Cooperativas de Ahorro y Crédito entre otras, para acceder al financiamiento blando.





## PROPUESTAS:

### Primero:

Se propone que el MINCETUR y los Ministerios de Producción y Agricultura realicen programas de capacitación mensuales y de difusión constante en los medios de comunicación (prensa y radiodifusión de mayor circulación y aceptación) a efecto de que puedan interiorizar y diferenciar las ventajas y desventajas del TLC con los Estados Unidos y puedan incrementar su nivel competitivo a nivel nacional e internacional con proyección a convertirse en medianas empresas y por que no en grandes empresas, aprovechando la creatividad, la constancia y la decisión que presentan los empresarios cusqueños y con la finalidad de desvanecer los temores a competir con otros productores, no solamente locales sino también productores internacionales.

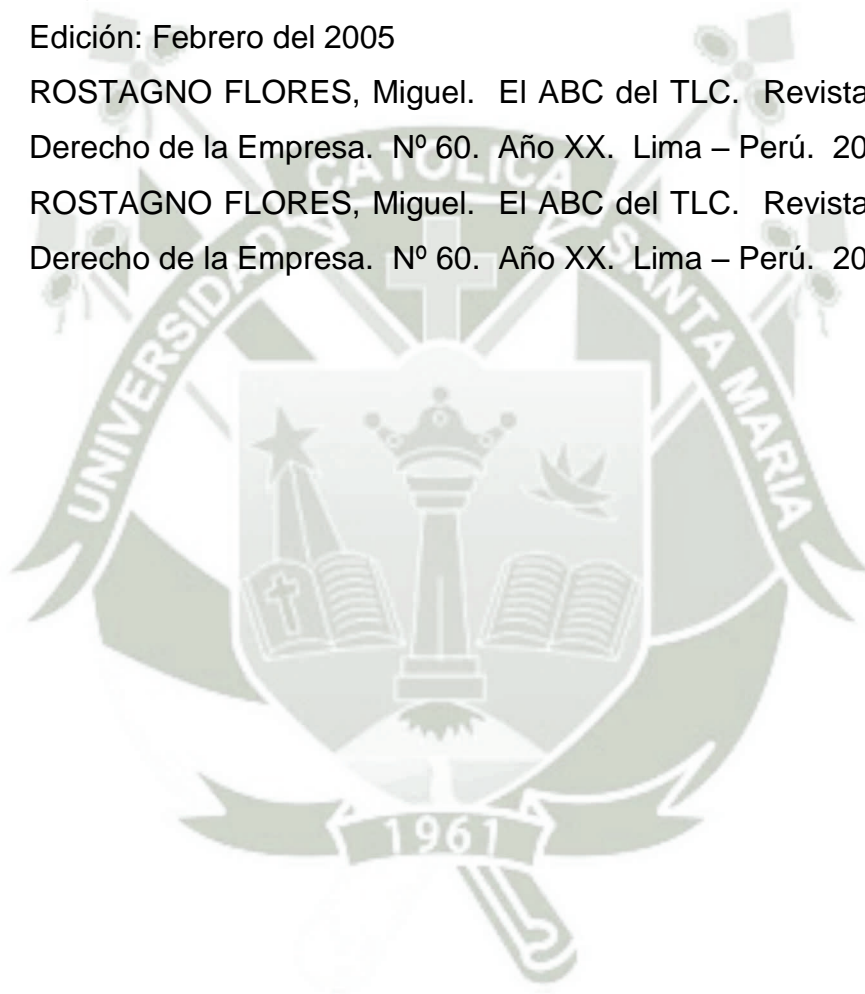
### Segundo:

Se propone que las financieras locales y nacionales, por ejemplo CAJA MUNICIPAL DEL CUSCO, CREDIVISION, COOPERATIVA SAN PEDRO, entre otras en convenio con el MINCETUR y el Ministerio de Producción ofrezcan un programa de microcrédito con bajos intereses y monitoreado que permitan mejorar e implementar los talleres de producción con estándares mínimas de calidad y con proyección a convertir las microempresas en medianas empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

1. BRUNO, Seminario y Osvaldo MOLINA, 2004, PNUD/Ministerio de Trabajo, Setiembre 2004
2. Entrevistas: Panorama del TLC: dos opiniones al respecto. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
3. Entrevistas: Panorama del TLC: dos opiniones al respecto. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005.
4. FAIRLIE, Alán. Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos. Selección de documentos sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América.
5. FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. El TLC con los Estados Unidos en el marco de la política comercial del Perú. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
6. FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo. El TLC con los Estados Unidos en el marco de la política comercial del Perú. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
7. GONZÁLES MENDOZA, Carlos Alberto. El proceso de integración y el desarrollo de los mercados. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
8. GONZÁLES MENDOZA, Carlos Alberto. El proceso de integración y el desarrollo de los mercados. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
9. HAMADA GIL, José Antonio. Algunos alcances jurídicos aduaneros del Tratado de Libre Comercio entre Perú y EE. UU. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
10. HAMADA GIL, José Antonio. Algunos alcances jurídicos aduaneros del Tratado de Libre Comercio entre Perú y EE. UU. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
11. Ley N° 28015 y D.S. N° 009 – 2003 – TR. Constitución de micro y pequeña empresa – MYPES – Lima – Perú. 2007

12. MERINO, Marlene. Los TLC ponen en riesgo derechos humanos y soberanía nacional. Diario la República. Lima, 25 de abril del 2005
13. MORÓN, Eduardo y otros. Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Lima – Perú. 2005
14. MORÓN, Eduardo y otros. Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Lima – Perú. 2005
15. Preguntas y Respuestas sobre el TLC Perú – Estados Unidos. Primera Edición: Febrero del 2005
16. ROSTAGNO FLORES, Miguel. El ABC del TLC. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005
17. ROSTAGNO FLORES, Miguel. El ABC del TLC. Revista Peruana de Derecho de la Empresa. N° 60. Año XX. Lima – Perú. 2005.

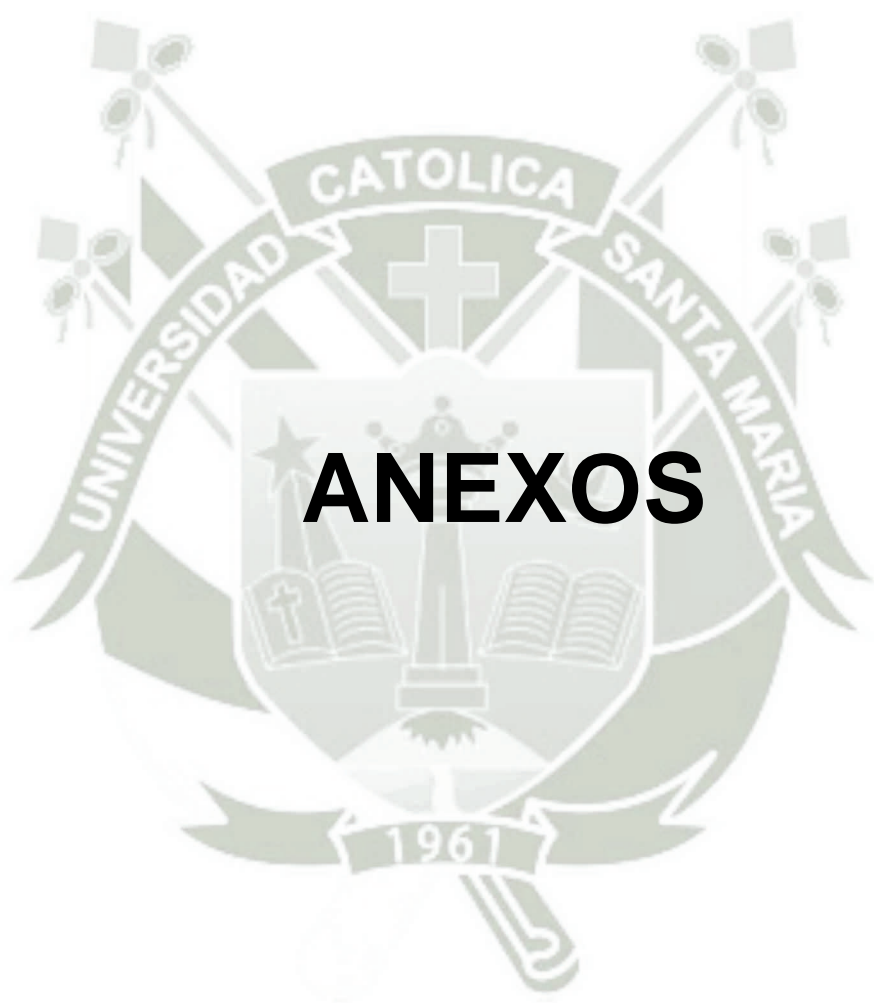




### INFORMATICOGRAFIA (WEBGRAFIA):

1. <http://www.mincetur.gob.pe>
2. [http://www.monografias.com/Agricultura\\_y\\_Ganaderia/index.shtml](http://www.monografias.com/Agricultura_y_Ganaderia/index.shtml)
3. [http://www.aprodeh.org.pe/tlc/documentos/preg\\_respTLC](http://www.aprodeh.org.pe/tlc/documentos/preg_respTLC). Febrero del 2005
4. <http://www.monografias.com/trabajos10/comerci/comerci.shtml>
5. <http://www.tlcperu-EE.UU..gob.pe>.





# ANEXOS

# ANEXO I: PROYECTO DE TESIS





## PROYECTO DE TESIS

### I PLANTEAMIENTO TEÓRICO

#### 1.- PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

##### 1.1.- ENUNCIADO DEL PROBLEMA.

“EI TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL PERU Y ESTADOS UNIDOS Y SU PROYECCION EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DEL CUSCO 2000-2007.”

##### 1.2.- DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

##### 1.2.1.- AREA DE CONOCIMIENTO, CAMPO Y LINEA DE INVESTIGACIÓN.

- **AREA** : Ciencias Sociales.
- **CAMPO** : jurídico (Derecho Economicol)
- **LINEA DE INVESTIGACIÓN:** Relaciones de Comercio Exterior.

##### 1.2.2.- ANÁLISIS DE VARIABLES.

##### VARIABLE INDEPENDIENTE.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.

##### INDICADORES Y SUB INDICADORES:

##### 1.- El Tratado de Libre Comercio.

- a.- concepto.
- b.- Importancia.
- c.- Ámbito de aplicación.

d.- Normas positivas.

2.- Comercio Bilateral del Perú con Estados Unidos.

a.- Evolución reciente.

b.- Importancia

## **VARIABLE DEPENDIENTE**

“PROYECCION DEL TLC EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES DEL CUSCO.”

## **INDICADORES Y SUB INDICADORES:**

### **1.- Empresas.**

a.- Concepto.

b.- Clasificación.

b.- Normas positivas.

### **2.- Las Micro Empresas Comerciales.**

a.- Concepto.

b.- Características.

c.- Normas positivas.

## **1.2.3.- TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.**

### **TIPO:**

- **Por el objetivo:** Aplicada.
- **Por el Enfoque:** Especializada
- **Por la Perspectiva Temporal:** Coyuntural.
- **Por las fuentes de Información:** Documental, periodística y campo.

## **NIVEL DE INVESTIGACIÓN:**

Deductivo y Descriptivo.

### **1.2.4.- INTERROGANTES BASICAS.**

¿Son los Tratados de Libre Comercio, beneficiosos para los países que lo suscriben?

¿La suscripción de TLC incrementa la posibilidad de desarrollo de los micro empresarios?

¿La suscripción de TLC entre el Perú y los Estados Unidos, es positiva en el desarrollo de las Micro empresas de comerciales en la ciudad del Cusco?

### **1.3.- JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.**

Los Tratados de Libre Comercio, traen consigo beneficios bilaterales que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: porque incrementan las exportaciones e importaciones de bienes y servicios a megamercados, permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas; facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas. La presente investigación pretende determinar su proyección en las Micro empresas comerciales de la ciudad del Cusco hacia los megamercados norteamericanos.

## **2.- MARCO CONCEPTUAL**

### **CONCEPTOS BÁSICOS**



**ACCESO A MERCADOS.-** Capacidad de acceso de productos y servicios a un mercado determinado, de acuerdo con las restricciones arancelarias y no arancelarias vigentes en un país, territorio o grupo de países, de acuerdo con la normativa nacional, regional o multilateral para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional.(1)

**ACCESO PREFERENCIAL.-** Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales y que consisten de ordinario en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones precedentes de otros países proveedores.

**ADJUDICACIÓN.-** La Aceptación formal por una agencia gubernamental de la oferta o propuesta de un oferente. Luego de dicha aceptación, la agencia normalmente emite una orden de compra al vendedor reflejando la adjudicación.

**ARANCEL.-** Es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos aduaneros que pueden ser Ad valorem, específicos o mixtos.

**BARRERAS NO ARANCELARIAS.-** Medida distinta al arancel de importación corriente, destinada a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, bandas de precios.

**COMPETITIVIDAD.-** expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de producto y tamaño de mercado, entre otros factores, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad.

**DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.-** Eliminación o reducción de los aranceles de importación o de exportación.

**INTERCAMBIO COMERCIAL.-** Representa el volumen del comercio entre dos o más países o bloques económico y corresponde a la suma de las exportaciones más las importaciones.

### **3.- ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.**

Efectuada la revisión Bibliográfica tanto en la universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y la Universidad Andina del Cusco, se ha podido verificar que no existen estudios referidos al tema de investigación. En ese sentido la presente investigación alcanzará un nuevo instrumento de investigación en el campo del derecho empresarial.

### **4.- OBJETIVOS.**

#### **4.1.- OBJETIVO GENERAL.**

**DEMOSTRAR SI ES BENEFICIOSO LA SUSCRIPCIÓN O NO DEL TLC ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS.**

#### **4.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- Determinar la proyección del TLC de las Micro Empresas comerciales en la ciudad del Cusco.
- Determinar los posibles aspectos significativos que generara la suscripción del TLC en las Micro Empresas Comerciales del Cusco y su proyección a convertirse en medianas empresas.
- Determinar la posibilidad del incremento de producción de las empresas cusqueñas con proyección a exportar al mercado norteamericano.
- Determinar los beneficios que pueden obtener los pequeños y microempresarios cusqueños con la suscripción del Tratado de Libre

Comercio Perú. Estados Unidos: Beneficios económicos y la elevación de la calidad de vida.

## 5.- HIPÓTESIS.

**DADO QUE:** La Suscripción del Tratado de Libre Comercio incrementa las exportaciones e importaciones de los Empresarios Comerciales.

**ES PROBABLE:** Que la suscripción e implementación del TLC incremente la producción y satisfaga las expectativas económicas y financieras de los micro empresarios comerciales de la ciudad del Cusco.





## II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.

**Cuadro de Sistematización de Técnicas e Instrumentos**

TIPO	VARIABLE	INDICADORES	SUB-INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE	“Proyección del TLC en las Micro empresas comerciales del Cusco.”	El Tratado de Libre Comercio.	a.- concepto. b.- Importancia. c.- Ámbito de aplicación. d.- Normas positivas.	Revisión documental de libros y norma legal	Ficha bibliográfica
		Comercio Bilateral del Perú con Estados Unidos.	a.- Evolución reciente. b.- Importancia	Revisión documental de libros y norma legal.	Ficha bibliográfica
VARIABLE DEPENDIENTE	“Proyección del TLC en las Micro empresas Comerciales del Cusco.”	Empresa	a.- Concepto. b.- Clasificación. b.- Normas positivas.	Encuesta	Cuestionario elaborado
		Las Micro Empresas Comerciales.	a.- Concepto. b.- Características. c.- Normas positivas.	- Taller participativo para microempresarios - Encuestas. - Informes periodísticos	Cuestionario

## 1.- TECNICAS E INSTRUMENTOS.

a.- Para la Variable Independiente: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.

A fin de obtener información, se emplearan las siguientes técnicas e instrumentos:

**Técnicas:** Revisión Documental de libros.

**Instrumentos:** Fichas Bibliográficas.

Anexo 1.

b.- Para la Variable Dependiente: “PROYECCION DEL TLC EN LAS MICRO EMPRESAS COMERCIALES DEL CUSCO.”

se emplearan las siguientes técnicas e instrumentos:

**Técnicas:** Encuesta

**Instrumento:** Cuestionario elaborado.

## 2.- CAMPO DE VERIFICACIÓN.

### 2.1.- UBICACIÓN ESPACIAL.

Distrito del Cusco.

### 2.2.- UBICACIÓN TEMPORAL.

Tesis coyuntural: Año 2000-2007.

## **2.3.- UNIDADES DE ESTUDIO, UNIVERSO Y MUESTRA.**

Para la investigación documental, las unidades de estudio se encuentran constituidas por el texto del Tratado de Libre Comercio.

Para el estudio de campo, consideramos como unidades de estudio a los Micro empresarios comerciales del Distrito del Cusco; que aproximadamente son 100, tomándose como muestra 80 empresarios.

### **2.3.3. UNIVERSO Y MUESTRA**

#### **UNIVERSO:**

Constituido por los Micro Empresarios Comerciales del distrito del Cusco.

#### **MUESTRA:**

Constituida por 80 Micro empresarios Comerciales ubicados en el distrito del Cusco.

## **3.- ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS.**

### **3.1. ESTRATEGIA DE ORGANIZACIÓN.**

El proceso de recolección, organización y análisis de los datos serán desarrollados personalmente por el maestrista quien será el responsable de la exactitud de la información.

### **3.2.- ESTRATEGIA DE ORDENAMIENTO DE DATOS.**

Los datos recopilados serán ordenados y procesados en base a las siguientes matrices:

- Matriz de análisis comparativo doctrinal.
- Matriz de análisis comparativo normativo.
- Matriz de contenido de documentos jurídicos.



### **6.3.- ESTRATEGIA DE ESTUDIO O DE ANÁLISIS DE DATOS.**

Para los datos contenidos en:

Las normas jurídicas se utilizarán el análisis exegético y jurídico.

### **4.- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.**

#### **4.1.- Organización y recolección de Datos.**

**4.1.1.-** Recolección de Datos: Junio y Julio - 2007

#### **4.2.- Expedientes.**

**4.2.1.-** Fichaje: Agosto 2007

**4.2.2.-** Validación de la Ficha: Agosto - 2007

**4.3.- Ordenamiento de Datos:** Setiembre - 2007

**4.4.- Análisis de Datos:** Setiembre - 2007

**4.-5.- Preparación del informe de Tesis:** Octubre 2007

**4.6.- Formular conclusiones y sugerencias.** Noviembre 2007

**4.7.- Presentación de Tesis:** Diciembre 2007

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

### BIBLIOGRAFÍA.

1. GARCÍA SAYAN, Enrique. La Depreciación monetaria y el Cumplimiento de los Contratos entre Particulares.
2. OMEBA MARSHAL, Alfred e Irving, FISCHER. Libre Tratado de Comercio.
3. RUBIO CORREA, Marcial: Estudio de la Constitución Política de 1993. Tomo 3. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad católica del Perú. Lima 1999.
4. RUBIO, Marcial y Enrique BERNALES. Constitución y Sociedad Política. Mesa Redonda Editores. Segunda Edición. Lima 1983.
5. RUIZ ELDREDGE, Alberto. La Constitución Comentada 1979. Editora Atlántida S.A. Lima 1980.
6. SAMUELSON, Paúl. Curso de economía moderna. Editorial Aguilar. Décimo séptima reimpresión-primer edición. Madrid 1979.
7. SÁNCHEZ CARLESSI, Ricardo. La Constitución sometida a referéndum y el desarrollo económico del Perú. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, 1993.
8. SANTOS BRIZ, J. Derecho Económico y derecho civil. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid 1963.
9. STEIN, Ekkhart. La Constitución Económica. Material de Maestría en Derecho Empresarial. Derecho Constitucional Económico. Tomo III. Universidad de Lima. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas.
10. TORRES Y TORRES LARA, Carlos. La Constitución Económica en el Perú. Desarrollo y Paz Editores Lima Noviembre 1994.

## ANEXO 01

### FICHA BIBLIOGRAFICA.

NOMBRE DE AUTOR:  
TITULO DEL LIBRO:

EDITORIAL, LUGAR Y AÑO:

NOMBRE DE LA BIBLIOTECA:

CODIGO:


NOMBRE DE AUTOR:  
INDICADOR:

TITULO:  
IDENTIFICACION DEL DOCUMENTO:  
FECHA:  
COMENTARIO O CITA:

LOCALIZACION:



# **ANEXO II: MODELO DE ENCUENTA Y ENCUESTAS REALIZADAS**

A large, faint watermark of the Universidad Católica de Santa María logo is centered in the background. It features a shield with a cross, a book, and a lamp, with the university's name in Spanish and English, and the year 1961 at the bottom.



Universidad Católica De Santa María De Arequipa  
Escuela De Postgrado  
Maestría En Derecho De La Empresa.

**ENCUESTA A MICROEMPRESARIOS CUSQUEÑOS EN PROYECCION A LA  
SUSCRIPCION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y  
PERU**

**Nombre del establecimiento comercial:** .....

**Nombre del micro empresario:** .....

**Línea comercial:**

- Artesanía ( )
- Joyería ( )
- Bisutería ( )
- Cerámica ( )
- Textilería ( )
- Otro ( )

**I. Nivel de información:**

1. ¿Está informado, tiene conocimiento sobre la suscripción del TLC entre Estados Unidos y el Perú?

- Informado ( )
- Desinformado ( )
- No enterado ( )

2. ¿Cuál cree que es el medio de comunicación más efectivo en la difusión del TLC?

- Radio ( )
- Televisión ( )
- Prensa ( )
- Ninguno ( )

3. ¿Cree que hace falta una mejor difusión e información sobre la firma del TLC?, ¿cuánto?

Mucho ( )  
Poco ( )  
Nada ( )

## II. Nivel de aceptación:

1. ¿Cree usted que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú repercutirá en el desarrollo empresarial en la región de Cusco?

Positivamente ( )  
Negativamente ( )  
No precisa ( )

2. ¿Cree usted que el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú favorecerá al crecimiento de su empresa comercial o constituirá una amenaza?

Favorece ( )  
No favorece ( )  
No precisa ( )

3. En su opinión, ¿considera que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú es una decisión acertada por parte del gobierno?

Aprueba ( )  
Desaprueba ( )  
No precisa ( )

## III. Nivel de satisfacción de la demanda de importación:

1. ¿Cree usted que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú afectará los niveles de producción y venta de los productos que se expende en su local comercial?, ¿cuánto será la cantidad de venta?

Mayor ( )  
Menor ( )  
No sabe ( )

2. De darse un incremento en los niveles de venta ello implicará mayor producción y mayor capital de inversión, ¿cuenta usted con un respaldo monetario (cualquiera sea la fuente) para incrementar su producción?, ¿cuánto?

Alto ( )  
Medio ( )  
Bajo ( )

3. Respecto a los posibles incrementos de la demanda tras la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y el Perú ¿cree usted que cuenta con los recursos necesarios para una mayor producción y en consecuencia, satisfacer la demanda del mercado internacional?

Podrá satisfacer ( )  
No podrá satisfacer ( )  
No precisa ( )



4. Respecto a la tecnología utilizada por los artesanos cusqueños en la producción de los diversos objetos ¿cree usted que los equipos, maquinarias y herramientas utilizadas favorecen a una producción de calidad y en cantidad, capaz de competir con otros empresarios nacionales?

Favorece ☐

No favorece ☐

No precisa ☐

Cusco, Marzo del 2007



# **ANEXO III: PARALELOS TLC PERU CHILE Y PERU MEXICO**



### PARALELOS DE LOS TLC CON PERÚ Y CHILE:

<b>Perú :</b>	<b>Chile:</b>
Está en conversaciones para reemplazar al ATPDEA	Está en aplicación, desde el año 2001
En el periodo 2001 al 2007 con el ATPA – ATPDEA , tuvo más impactos positivos que negativos la economía peruana	Es una economía liberal, abierta y sus resultados no son esperanzadores
Las empresas que más se benefician son las empresas transnacionales, por el monto y volúmenes de exportación.	Las exportaciones, están concentrados en unas pocas empresas, la mayoría extranjeras (9 de las 14 principales). Este nivel de participación y concentración es evidente en el caso de la minería del cobre (la mayoría son empresas transnacionales norteamericanas) y de las empresas comercializadoras de la fruta y otros productos agrícolas.
Las micro y pequeñas empresas empezaron a dinamizarse en líneas de producción para la exportación de productos no tradicionales, creando fuentes de trabajo, con incrementos reales en las remuneraciones	La economía chilena no tiene micro empresas en la magnitud de la peruana, por lo que no produce los productos peruanos, como textil confecciones. Artesanías, entre otros.
Además de reforzar la actual estructura exportadora, la dinámica particular de la economía peruana, dinamiza las micro, pequeñas y medianas empresas, creando puestos de trabajo.	En consecuencia, el TLC con Estados Unidos no haría más que reforzar la actual estructura exportadora y los niveles de concentración existentes en el sector exportador

### PARALELOS DE LOS TLC DE PERÚ CON MEXICO:

<b>Perú :</b>	<b>México:</b>
Está en conversaciones para reemplazar al ATPDEA	Para México el <i>Tratado de Libre Comercio de América Norte</i> (TLCAN) forma parte de una política económica integral de estabilización macroeconómica y ajuste estructural que se emprendió en 1982 con el propósito de controlar la inflación e impulsar un crecimiento sustentable de la economía



# **ANEXO IV: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CHILE – ESTADOS UNIDOS Y MEXICO ESTADOS UNIDOS**



## ANEXOS

**MANUEL R. AGOSIN 123**

### **VII. ALGUNAS CONCLUSIONES**

Como se ha visto, los beneficios que Chile podría obtener de un ALC con Estados Unidos parecen ser escasos. Por una parte, no es probable que un ALC vaya a promover ni un fuerte aumento de las exportaciones (con la capacidad instalada en exportables existente) ni grandes inversiones nuevas para abastecer el mercado estadounidense. El mayor beneficio de un acuerdo con Estados Unidos sería la eliminación para Chile del fuerte escalonamiento que acusa el arancel estadounidense. En cuanto a otros productos de interés potencial para Chile, como los textiles y el vestuario, parece poco probable que Estados Unidos acceda a incluirlos en un ALC con Chile. Pero tampoco tendría grandes costos un ALC con Estados Unidos, ya que es improbable que la desviación de comercio hacia importaciones manufactureras provenientes de Estados Unidos desde abastecedores más eficientes vaya a ser muy importante.

El único costo de alguna significación sería político: el abandono del principio de trato especial y diferenciado. Los acuerdos regionales tampoco pueden defenderse sólo en términos estáticos, ya que el comercio entre Chile y sus vecinos no constituye gran proporción de su comercio total. Pero Chile sí tiene bastante que ganar en términos dinámicos (y poco que perder en cuanto a desviación de comercio), de lograr llegar a acuerdos regionales de libre comercio. Las barreras comerciales para las manufacturas chilenas en esos mercados son bastante elevadas y su desmantelamiento podría promover exportaciones mayores hacia ellos y mayores inversiones para abastecer dichos mercados. Los niveles de ingreso de estos países también los hacen socios más idóneos de Chile en el campo de las manufacturas que los países desarrollados.

¿Qué ventajas tendría un acuerdo plurilateral entre Chile, los demás países de la región y Estados Unidos? Indudablemente que la peor de todas las opciones sería que Chile y los demás países (o grupos de países) latinoamericanos llegaran a acuerdos separados con Estados Unidos. En este caso, que podría denominarse "arreglo radial" ("*hub and spoke*"), Estados Unidos tendría libre comercio con cada uno de los países (o grupo de países) de la región, y estos últimos no tendrían libre comercio entre ellos (Wonnacott, 1990; Gitli y Ryd, 1991). Esto erosionaría las preferencias que cada país individual tendría en el mercado estadounidense y pondría a cada país latinoamericano en desventaja frente a Estados Unidos en los mercados de otros países de la región. Por lo tanto, de lanzarse Estados Unidos a negociar acuerdos bilaterales con los países latinoamericanos, sería del interés de Chile, así como del de los demás países de la región, que el proceso se plurilateralizara.

Dado que no se considera que la probabilidad de desviación de comercio sea muy grande, ya sea como resultado de acuerdos regionales o con Estados Unidos, a Chile le convendrá concluir acuerdos con el máximo número de países. Nuestro país, de economía pequeña y esencialmente abierta, tiene más que ganar con ALCs que lo que puede perder. Por lo tanto, un acuerdo americano que incluya a Estados Unidos podría ser, en el margen, más beneficioso que uno que excluya a Estados Unidos. Además, desde un punto de vista político, un acuerdo con Estados Unidos podría darles a Chile y a los demás países firmantes una capacidad negociadora frente a otros bloques (en particular, la CEE) que ahora, en definitiva, no tienen. Pero si fuera necesario escoger entre un acuerdo con los países de la región y uno con Estados Unidos, no cabe duda que Chile debería inclinarse por los acuerdos regionales.

Para un país pequeño como Chile, promover un acuerdo plurilateral entre los países de la región y Estados Unidos resulta no sólo difícil sino hasta peregrino. Pero Chile puede hacer una contribución en esa dirección ofreciendo negociar ALCs con todos aquellos socios que lo deseen, incluyendo a los países de la región y a Estados Unidos. Desde tal punto de vista,



sería también deseable concluir acuerdos de esta naturaleza con la CEE y Japón. Otra vía para llegar al libre comercio en las Américas podría ser la de postergar el acuerdo con Estados Unidos hasta haber logrado un acuerdo con los países de la región, el cual les permitiría a los países de América Latina tener un mayor poder de negociación frente a Estados Unidos. En vista de las incertidumbres que han surgido en las negociaciones con Estados Unidos, esta opción podría aparecer mucho más atractiva en un futuro cercano, cuando se vea que un ALC con Estados Unidos está más lejos de lo que se cree hoy en día. Desde el punto de vista de Chile, ¿es la opción de negociar una mayor apertura multilateralmente más aconsejable que la liberalización bilateral o la regional? Es indudable que la liberalización negociada multilateralmente es la política óptima desde el punto de vista del bienestar mundial. Además, para la solución de ciertos problemas (regulaciones anti-*dumping*, cláusulas de salvaguardia, etc.) las negociaciones multilaterales ofrecen las mejores perspectivas para un país chico como Chile; pero, en lo que se refiere a acceso a mercados, es poco probable que pueda tener éxito sólo a través de las negociaciones multilaterales. En la Ronda Uruguay, los países desarrollados están negociando la reducción de sus aranceles por cada producto, y las negociaciones tienen lugar sólo con los "abastecedores principales". Chile es un abastecedor principal para muy pocos productos para los que le interesa tener mejor acceso a mercados. En la mayoría de los casos, lo que Chile necesita es mercados abiertos para aquellos productos que exporta en forma incipiente o que podría estar en condiciones de producir para los mercados internacionales si tuviera mejor acceso a ellos. En el marco de la Ronda Uruguay, el logro de este objetivo ha quedado supeditado, en la mayoría de los casos, a lo que pueden ofrecer otros países a los principales compradores. Es necesario reconocer que Chile continuará siendo un *free rider* en estas negociaciones.

Además, un país pequeño y sin poder de negociación como Chile debe intentar construir las alianzas que mejor promuevan sus intereses comerciales de largo plazo y su desarrollo económico. Los acuerdos bilaterales le ofrecen a Chile la posibilidad de ampliar sus mercados y simultáneamente de mejorar su poder de negociación internacional. En un mundo en el que las barreras al comercio, en particular las no arancelarias, pueden perdurar por bastante tiempo, la estrategia de abrir mercados bilateralmente, al mismo tiempo que se mantiene una postura de economía esencialmente abierta al mundo, parece la más adecuada. La alternativa de continuar la liberalización en forma unilateral, como fue practicada entre 1974 y 1989, tampoco parece ser una estrategia aconsejable.

Las ganancias en términos de eficiencia de una mayor liberalización serán poco importantes. Recuérdese que Chile es ya una economía muy abierta y liberal. Cuando los aranceles son muy altos y diferenciados, y cuando el uso de MNAs es generalizado, la liberalización unilateral conllevará importantes ganancias en términos de mayor eficiencia. Obviamente, éste no es el caso chileno. En estos momentos, Chile debe reservarse su última arma de política comercial —el arancel del 11 por ciento— con el objeto de intentar abrir mercados para sus exportaciones. Por estos motivos, la estrategia bilateral parece ser la más adecuada en estos momentos. Y la prioridad debería estar puesta en lograr acuerdos significativos de libre comercio con socios regionales.



## **TLC MÉXICO ESTADOS UNIDOS:**

Para México el *Tratado de Libre Comercio de América Norte* (TLCAN) forma parte de una política económica integral de estabilización macroeconómica y ajuste estructural que se emprendió en 1982 con el propósito de controlar la inflación e impulsar un crecimiento sustentable de la economía<sup>1</sup>. En el contexto del enfoque predominante de su política comercial, se considera que los sectores como de agricultura, deben adaptarse a los cambios en el régimen de la política económica, especialmente en lo que respecta a la apertura frente a la competencia internacional.

En este marco, lo fundamental es el logro de la estabilización del nivel general de los precios de los productos agrícolas y la capacidad de mantener la inflación interna alineada con la internacional mediante el establecimiento de un marco permanente de políticas monetarias y fiscales restrictivas, en conjunto con la realización de reformas en el campo, en el comercio exterior, en los mercados financieros en el mercado laboral, orientadas a lograr que los mercados (internacionales) tengan un papel predominante en la asignación de recursos (tierra, fuerza de trabajo, capital, crédito) entre los diversos sectores de la economía<sup>2</sup>.

El capítulo VII del TLCAN, establece los lineamientos y medidas que se aplican por las partes firmantes, relacionadas con el comercio agropecuario, los cuales se refieren a los temas relacionados con el acceso al mercado, los apoyos internos, los subsidios a las exportaciones y medidas sanitarias y fitosanitarias. Estos temas se refieren al marco general que regula la actividad comercial agrícola entre los socios del TLCAN.

A partir de 1991, se estableció un arancel estacional de 15% y se aplicó a las importaciones de granos que se internaban al país. A partir del TLCAN, en 1994 este arancel estacional fue eliminado para los EEUU y Canadá, pero se sigue aplicando a otros países que proveen del grano a México. En el marco del TLCAN se estipula que el sistema de Tarifas Arancelarias sería eliminado progresivamente en el curso de quince años. Su trayectoria de eliminación era de nueve años siguientes hasta llegar a cero. La realidad ha sido muy diferente. La liberalización total del comercio de los cultivos básicos (maíz, frijol, trigo, cebada, arroz, sorgo y soya) se dio desde 1996 y no hasta 2008 como estipulaba el TLCAN. De hecho, desde 1994 todas las importaciones como el maíz han estado libres de aranceles, con el pretexto de bajar costos de los alimentos y controlar las presiones inflacionarias<sup>3</sup>.

## **2. Expectativas de México ante el TLCAN**

México consideró favorables a sus intereses las políticas del TLCAN a pues habría condiciones suficientes para que la estructura agrícola productiva en

términos domésticos se reestructurara de conformidad con su patrón de ventajas comparativas. La ventaja comparativa implicaba ganar un margen de competencia ante sus socios, lo cual crearía una asignación de recursos que elevarían la eficiencia general del sistema económico con la esperanza de lograr tasas de crecimiento elevadas y sostenidas de la economía. Quizá esta reestructuración implicaba para la economía incurrir en algunos costes de ajuste, con el desmantelamiento de algunos sectores productivos no competitivos o ineficientes y costes que en algunos casos hubieran resultado a niveles elevados; pero estos costes de ajuste deberían ser transitorios e inevitables.

Las experiencias de los países en desarrollo que han aplicado estas políticas, con éxito o sin él, parece más bien una estrategia de desarrollo basada exclusivamente en estabilidad macroeconómica, pero el libre comercio y la situación financiera por sí mismos no crean el desarrollo<sup>4</sup>. No parece conducente para el desarrollo agrícola sostenible a largo plazo en las estructuras de la producción requeridas a nivel nacional. Esto no significa que los procesos de la integración y liberalización comercial causen la persistencia de los problemas del desarrollo, pero hay un factor importante que hace falta en la política para un desarrollo adecuado.

Los elementos de una política de desarrollo agrícola incluyen la política financiera, la mejora en tecnología, el desarrollo de recursos humanos, el desarrollo de la infraestructura, la organización industrial y la política de competencia. Estos elementos se coordinan con las políticas para crear la transformación en el sector agrícola. Los elementos mencionados pueden formar parte de una política industrial, pero no les pueden comparar con la política. Los elementos juntos con la política dirigen a mejorar la productividad y la competencia en sectores productivos y las actividades que tienen como materia prima a los recursos naturales.

El caso de la caída en la producción agrícola inició prácticamente después de la apertura del TLCAN. Esta experiencia indica que es necesario un análisis profundo antes de realizar una apertura comercial con países que mantienen fuertes protecciones en el sector agrícola. Un análisis profundo evitará correr el riesgo de caer en condiciones de sobre-valoración cambiaria, de no hacerlo daría lugar a un crecimiento explosivo de las importaciones y la ampliación insostenible de los desequilibrios comerciales externos<sup>5</sup>. Esto no ocurre si se establece y se mantiene un tipo de cambio real alto que incentive a las exportaciones y mantenga las importaciones bajo control.

### **3. Las causas de la caída en el sector de agrícola**

Aparte de que existen varios puntos de vista sobre el TLCAN en términos de sus efectos en el sector agrícola, hay quien opina que la política mexicana no efectuó reformas adecuadas para asegurar que el sector agrícola sea competitivo, por lo tanto están de acuerdo con el TLCAN por los cambios que conlleva. El Tratado ha provocado descenso en los precios de los productos, lo



que implica la creación de un excedente para el consumidor a costa del productor. Los productores agrícolas esperaban mejorar su desempeño en la economía del país y así mismo su calidad de vida en lo que se refiere a la economía agrícola. En economía se dice que una situación es eficiente si no resulta posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de alguna otra<sup>6</sup>.

Si bien su aplicabilidad es más general, la eficiencia en este sentido puede relacionarse con una situación en la cual la suma de los beneficios de los consumidores y de los productores agrícolas se hace máxima. A esto se conoce como enfoque de equilibrio parcial, ya que surge esencialmente de suponer que el funcionamiento de un determinado mercado tiene efectos importantes para los actores que en él comercian, pero efectos insignificantes sobre los agentes económicos que se hallan fuera de él. Esta situación aísla el análisis de los efectos que pueda ocasionar, lo que acontece en un mercado sobre los precios y los ingresos de agentes económicos externos a dicho mercado.

La competencia entre productores agrícolas en términos de la teoría económica sirve para analizar el funcionamiento de los mercados caracterizados por varios productores agrícolas que actúan independientemente, en un contexto en el que ninguno de ellos es capaz de determinar por sí mismo los precios ni las cantidades. Lo que existe es un resultado de algún tipo de equilibrio entre las decisiones de múltiples agentes<sup>7</sup>. Dicho equilibrio puede emerger en una situación en la cual todos los participantes del mercado se comportan como tomadores de precios (equilibrio perfectamente competitivo) o bien en una circunstancia en la cual hay varios participantes que tienen poder de mercado.

La influencia en precio de los productos de importación se articula en la teoría económica del monopolio, que explica la formación de los precios en un mercado con un solo oferente como resultado de un problema de maximización de beneficios del dicho oferente, cuando el mismo enfrenta toda o gran parte de la demanda existente en el mercado<sup>8</sup>. Se supone que en el TLCAN no es así, porque el funcionamiento de los mercados se fundamenta en la existencia de más de un oferente.

Hay quienes afirman que la causa de baja producción en el sector agrícola se debe a baja productividad; la caída del sector agrícola en términos de la producción provoca problemas sociales como la demografía, el aumento de la pobreza y la emigración hacia otros países. Hay quienes opinan que la causa de la caída en la producción agrícola es la economía inestable, que provoca inflación, por lo tanto, la caída del peso mexicano en relación al dólar estadounidense, que se refleja en el aumento de los costos de los insumos para los productores. El descenso en el sector agrícola en términos de los cultivos básicos crea un interés del público en las cuestiones comerciales cada vez más preocupante y se incluyen los puntos de vista de una amplia gama de los interesados para cuestionar los beneficios que comporta el TLCAN en el sector agrícola.



La mayoría de los especialistas que están a favor del sector agrícola propone que haya reforma del sector y la identificación de políticas y posiciones de negociaciones. Opinan que estas estrategias ayudarían en la determinación del alcance de la liberación comercial y el control de su ritmo, lo que incluye la propia secuencia de las medidas de la liberalización, y los esfuerzos necesarios para asegurar que se establezcan políticas agrícolas nacionales eficaces para proteger al sector.

Algunos estudios de los países en desarrollo que han tenido éxito muestran que: a) Los países que desarrollaron más rápido tuvieron un aumento en sus cocientes de exportaciones/Producto Interno Bruto (PIB), en la inversión y sus ahorros crecieron como proporción del PIB; b) Estos cambios macroeconómicos ocurrieron como parte de un proceso de la última industrialización, en el cual las actividades productivas y sus exportaciones llegaron a ser cada vez más importantes, y había un cambio progresivo en la producción de la mano de obra barata a la mano de obra cara con actividades del capital intensivo<sup>9</sup> dentro y entre sectores; c) Las microempresas domésticas adoptaron las tecnologías internacionales disponibles para reducir costes, mejorar la calidad e introducir los bienes y servicios que no existían en sus propios países, y la difusión de la mejor práctica de las empresas más avanzadas a las menos avanzadas (tanto las del mismo país como las extranjeras) a las empresas domésticas; d) La pobreza disminuyó como resultado de este proceso, particularmente con crecimiento en el sector agropecuario, el crecimiento del empleo y las mejoras en la productividad de los sectores marginales<sup>10</sup>.

## Notas

[1] *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN) a 10 años de su entrada en vigor (2003). Coordinación de asesores – SNCI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

[2] Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SNCI). Coordinación de Asesores (2004). A diez años de la entrada en vigor del TLCAN

[3] Víctor M. Quintana S. (2001). *La amarga experiencia mexicana en el agro. El círculo vicioso del Tratado de Libre Comercio de América de Norte*. Universidad Autónoma de ciudad Juárez y vocero oficial del movimiento "El campo no aguanta más"

[4] OECD (1982). Agricultural Policies in OECD Countries. *Monitoring and Evaluation*.

[5] FAO (2001). Agricultural Investment and Productivity in Developing Countries, *Economic and Social Development*, Paper 148, 2001.

[6] Pareto, Vilfredo (1909). *Manuel d'économie politique*. París, Giard & Briere.

[7] Bresnahan, Timothy (1989). "Empirical Studies of Industries with Market Power"; en Schmalensee, R. y Willig, R. (comp): *Handbook of Industrial Organization*, vol 2. Amsterdam, North Holland.

[8] Cournot, Augustin (1838). *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. París, Hachette.

[9] Capital intensivo se refiere a necesidad de niveles altos de activos fijos y contribuciones de mano de obra relativamente bajas para la producción de los bienes por algunas empresas, un ejemplo claro de este tipo de empresas son las que prestan el servicio eléctrico. Por el contrario las empresas que necesitan una contribución de mano de obra alta y bajos activos fijo para obtener los productos se conocen como de Mano de obra intensiva, un ejemplo de este tipo de organización se ve en las empresas fabricantes de equipo eléctrico que necesitan una gran cantidad de obreros para el ensamble y soldadura de las piezas.



## Tratado de Libre Comercio de América del Norte

### Objetivos

- Eliminar fronteras para comercializar, y el cruce por las fronteras del movimiento de servicios entre los territorios de los países miembros.
- Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

### Barreras arancelarias y no arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
- La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años.
- La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

### Antecedentes

Firma del TLCAN en Octubre de 1992.

Ante este acuerdo, el gobierno mexicano comenzó el planeamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en el norte de México. Las maquiladoras son básicamente fabricas de capital



extranjero (principalmente estadounidense) ubicadas casi en su totalidad a lo largo de la frontera mexicana y se caracterizan por la diversidad de su producción, abarcando desde la industria textil hasta la química, pasando por componentes electrónicos, maquinarias y repuestos para automotores. El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense. El cierre del programa de Braceros acarrió una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México razón por la cual antes de culminar el año 1995, se puso en marcha el nuevo programa.

### **Movilizaciones**

Las organizaciones campesinas y obreras mexicanas organizaron para el primero de febrero de 2008 marchas contra el tratado y en concreto para renegociar con el gobierno el capítulo agropecuario en defensa de la soberanía alimentaria y en contra de la reforma energética, protestas encabezadas por la CNC CCC CNTE, el SME y el EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional) en el año nuevo de 1994, donde los manifestantes, en su mayoría indígenas, se tomaron varias sedes municipales del gobierno.<sup>[1]</sup> Las manifestaciones marcharon en muchos estados aunque la mayor fue la de la capital DF, donde 200 mil, según los organizadores, fueron los que marcharon hasta el Zócalo en protesta. Las manifestaciones concluyeron de forma pacífica sin lograr una respuesta favorable por parte del gobierno para renegociar el TLC.

### **Polémica**

Los objetivos de este acuerdo son solamente económicos: eliminar aranceles para facilitar la circulación de bienes y servicios entre los estados miembro y favorecer las inversiones. A diferencia de otros proyectos de integración regional, los países de este bloque no establecieron la libre circulación de personas. A partir de este acuerdo los intercambios entre los países crecieron notoriamente. La exportación de México hacia estos dos países aumentó un 230%. Sin embargo, los resultados no fueron tan favorables para este país. Las importaciones desde Estados Unidos crecieron más que las exportaciones, la pobreza se mantuvo en los mismos niveles y no se generaron nuevos ni mejores trabajos. Y la principal causa de esto son las grandes diferencias entre países industrializados y con alto nivel de desarrollo (Estados Unidos y Canadá) y a México sus condiciones económicas y sociales lo convierten el socio mas débil. Más del 82% de las exportaciones van destinadas a los Estados Unidos, lo que denota el alto grado de dependencia de México a este país

## La realidad del TLC en México

*La extrema pobreza cayó del 36% al 14% en 10 años, según The Economist*

*Juan Carlos Hidalgo*

Juan Carlos Hidalgo es coordinador de Proyectos para América Latina en el Cato Institute, Washington, DC.

Los opositores del TLC han echado mano a todo tipo de mitos para tratar de convencer a los costarricenses a votar NO el próximo 7 de octubre. Una de las mentiras que más ha calado en la población es el supuesto fracaso de México en su TLC con Estados Unidos. La gente del NO habla de la pérdida de millones de empleos, el empobrecimiento masivo de ese país y, como consecuencia, el aumento de la migración hacia suelo estadounidense. Según ellos, a Costa Rica le aguarda una suerte similar si aprobamos el tratado en el referéndum.

La realidad mexicana es muy diferente de este escenario fatídico que nos presentan. En primer lugar, es cierto que México experimentó un aumento importante en la pobreza a mediados de la década de los noventa. La gente del NO achaca este fenómeno a la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. No obstante, la historia es más compleja.

Recordemos que en 1995 México experimentó una de las peores crisis económicas en su historia. Las causas de este descalabro poco tenían que ver con el TLC, y de hecho estallaron antes de que este entrara en vigencia. En 1994, meses antes de las elecciones presidenciales, el candidato del PRI –y virtual futuro presidente de México–, Luis Donaldo Colosio, es asesinado en un mitin político en Tijuana.

Este magnicidio tuvo enormes repercusiones en la imagen internacional de México como un país seguro para la inversión internacional. En momentos en que el país se debatía entre la democracia y la autocracia, el asesinato acrecentó los temores sobre la estabilidad política mexicana.

La inversión extranjera que había empezado a llegar en años anteriores con la perspectiva de un TLC con Estados Unidos empezó a abandonar el país en cantidades crecientes, lo que generó una ola de pánico en toda la economía. El 20 de diciembre de 1994, la salida masiva de capital provocó el derrumbe del peso mexicano, el cual perdió más del 60% de su valor en relación con el dólar en tan solo tres días.

Había empezado lo que luego sería conocido como la “Crisis del Tequila”. En 1995 la economía se contrajo en un 6,2% y la inflación se disparó al 52%. La pobreza aumentó en casi 20 puntos porcentuales.

**Después de la crisis.** Nótese que el TLC con Estados Unidos entró en vigencia el 1 de enero de 1995, semanas después del estallido de la crisis, por lo que no se le puede achacar el dramático aumento de la pobreza experimentado ese año.

Todo lo contrario, gracias precisamente a este acuerdo comercial, la economía mexicana se pudo recuperar rápidamente, a diferencia de lo acontecido durante la crisis de la deuda de 1982 en donde México perdió toda una década de crecimiento.

Según estadísticas del Instituto Mexicano de Seguridad Social, de 1998 a la fecha la economía mexicana ha generado poco más de 4.800.000 empleos formales. Tan solo el año pasado se crearon más de 900.000 puestos de trabajo, como lo reseña la revista *The Economist* en su edición del 16 de agosto. Se calcula que uno de cada dos empleos que se generan en este país está asociado directa o indirectamente al comercio internacional.

Además, la pobreza ha experimentado una fuerte reducción también. Esta revista indica que en la última década, la pobreza extrema, definida como la incapacidad de alimentar a una familia, cayo del 36 al 14 por ciento. Según informa, “aproximadamente 15 millones de hogares de 27 millones podrían tener ingresos de clase media para el año 2012”.

Además, destaca que “los ingresos de la mitad más pobre de la población están aumentando más rápido que el promedio”.

Es así como el coeficiente Gini —que mide la distribución del ingreso en un país— muestra una clara mejoría en la última década.

No todo es color de rosa en México. Grandes sectores de la población continúan sumidos en la pobreza y la migración hacia el norte es una realidad de todos los días. Sin embargo, afirmar que los mexicanos están peor que hace 12 años debido a este acuerdo comercial es una gran mentira.



## Tratado de Libre Comercio de América del Norte

### INTRODUCCIÓN

El 11 de junio de 1990, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, y el Presidente de Estados Unidos, George Bush, acordaron iniciar las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Posteriormente, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte.

Para empezar, es necesario mencionar que el Tratado de Libre Comercio (a partir de ahora, TLC) es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de "libre comercio" porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y los servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente, las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Otros objetivos a conseguir son: promover las condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y para la solución de controversias, fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros. Estos objetivos se lograrán bajo los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y la transparencia en los procedimientos.

El Tratado, si bien no tiene el alcance de un mercado común, sí tiene un nivel superior al de una desgravación arancelaria, ya que incluye la prestación de algunos servicios profesionales: servicios financieros, servicios en telecomunicaciones, servicios de transporte, servicios turísticos, servicios para la salud... Además, se incluye un mecanismo trilateral para la solución de controversias que pudieran surgir en el tiempo.

Las negociaciones concluyeron el 11 de agosto de 1992, produciéndose el anuncio oficial en la mañana del 12 de agosto por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados y adecuados a los términos legales pertinentes, dando paso así a la rúbrica de los mismos por parte de los ministros de comercio, Jaime Serra Puche y Michael Wilson, y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los Comunes de Canadá.

## RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN

### 1. ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS

Se han considerado cuatro criterios para la reducción de aranceles:

- Grupo A: productos que se desgravan totalmente una vez que el Tratado entre en vigor.
- Grupo B: productos que se desgravarán en cinco años a partir de la fecha en que el Tratado entre en vigor, a razón del 20% anual del arancel vigente.
- Grupo C: productos que se desgravarán durante diez años contados a partir de la fecha en la que entre en vigor el Tratado, con disminuciones del 10% del arancel actual.
- Grupo C+: productos que por su sensibilidad especial se desgravarán en quince años a partir de la fecha en que el Tratado entre en vigor.

En el grupo de aranceles fueron negociadas por México 11.700 fracciones arancelarias aproximadamente. Asimismo, se prestó especial atención a que exista congruencia en el trato arancelario que se otorga a los diferentes eslabones de las cadenas productivas; esto implica que los aranceles que deben pagar los bienes no deben ser inferiores a los de sus insumos. Por otro lado, con el Tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). También el TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la figura de la cuota-arancel; es decir, se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido en el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (*draw back*) serán modificados sustancialmente el primero de enero del año 2001 para el comercio entre los tres países miembros. Una vez que se modifique el *draw back*, cada país establecerá un procedimiento que evite una doble tributación en el caso de los bienes que aún paguen impuestos en el área de libre comercio.

Para el propósito de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al primero de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Asimismo, se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

Los resultados muestran mayor protección para la apertura en México. Por esto, podemos observar que en el Grupo A (desgravación inmediata) quedarán incluidas 7.300 fracciones arancelarias de Estados Unidos, mientras que en Canadá desgravarán aproximadamente 1.200 productos y 2.500 lo harán en México. Para el Grupo C (desgravación en 10 años), Estados Unidos y Canadá incluyeron 2.300 fracciones y México hizo lo propio con 3.300



productos. Por último, para el Grupo C+ (desgravación en 15 años), los tres países incluyeron tan sólo el 1% de sus bienes.

## **2. REGLAS DE ORIGEN**

Para determinar qué productos y bienes son susceptibles de recibir el trato arancelario preferencial que establece el TLC, será necesario cumplir con las Reglas de Origen. Éstas disponen que los productos y bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países firmantes del TLC. Los bienes que contengan insumos de países fuera de la zona norteamericana tendrán que ser suficientemente transformados en cualquier país socio del TLC; esto es, deberán cambiar de clasificación arancelaria, conforme a las disposiciones del Tratado.

En algunos casos, las Reglas de Origen se basarán en el Porcentaje de Contenido Regional, el cual podrá calcularse utilizando el Método de Valor de Transacción o el de Costo Neto. Para productos de la región que contengan insumos extraregionales no mayores del 7%, existe una Cláusula de Mínimos que permite a estos bienes gozar de la preferencia arancelaria.

## **3. AGRICULTURA**

El Tratado establece dos compromisos bilaterales en el sector agropecuario entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos. Entre México y Canadá se eliminarán las barreras arancelarias y no arancelarias para los productos agropecuarios, a excepción de las que se aplican a los productos lácteos, avícolas y al azúcar. La cobertura del comercio agropecuario entre México y Estados Unidos es de carácter universal.

Además, México substituirá sus permisos de importación y las licencias por mecanismo de arancel-cuota. En algunos productos sensibles del sector agropecuario, se contempla la desgravación arancelaria del Grupo C+ (desgravación en 15 años); en este caso se encuentran el maíz, el frijol y la leche en polvo.

Por otra parte, el Tratado contempla un programa de liberalización comercial inmediato para los principales bienes de capital que requiere el campo mexicano, como tractores, fertilizantes, semillas mejoradas y otros implementos agrícolas.

La desgravación inmediata en el sector agropecuario para exportaciones mexicanas alcanza el 61% de los productos. A cambio, la desgravación inmediata de México es del 33% para las importaciones de los productos agropecuarios procedentes de Estados Unidos. La apertura mexicana del sector agropecuario estará sujeta a plazos más largos que la de sus socios: el 60% de las importaciones de productos agropecuarios a México serán desgravadas en plazos de 10 y de 15 años.

Sobre los subsidios, el TLC marca como principio general su eliminación en el comercio regional. No obstante, se permitan algunas excepciones si alguna parte importa productos subsidiados importados de un país fuera de la región o si la parte importadora decide



permitirlos. Asimismo, se mantiene el derecho de imponer impuestos de carácter compensatorios.

#### **4. NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Las normas internacionales relevantes serán la referencia básica para las Normas Sanitarias y Fitosanitarias contempladas en el Tratado. De igual forma, se permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, siempre y cuando sean apoyadas por estudios científicos. Se establecen zonas libres y áreas de escasa prevalencia de plagas y enfermedades. Además, se creará un Comité de Consultas Técnicas tendente a establecer un proceso de armonización de equivalencias de las normas sanitarias y fitosanitarias de los tres países.

#### **5. TEXTIL**

Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros. Los tres países eliminarán de manera inmediata las cuotas para los productos textiles que cumplan con las Reglas de Origen, y de manera gradual se eliminarán las cuotas de los productos que no cumplan con dichas Reglas.

Para la mayoría de los productos, las Reglas de Origen son "de hilo en adelante". Para ciertos productos, como hilos de algodón o fibras sintéticas y artificiales, se establece una Regla de Origen "de fibras en adelante". En algunos casos, también podrán recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas compuestas por materiales como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas, siempre que los países miembros consideren que existe oferta insuficiente de estos materiales.

Se contempla la creación de un Comité de Etiquetado Textil, integrado por miembros del gobierno y del sector privado y que formulará recomendaciones para uniformar los requisitos de etiquetado entre los tres países.

#### **6. ENERGÍA Y PETROQUÍMICA**

El Tratado reafirma el respeto a los principios constitucionales de México, marcados en los cinco asuntos que no se negociaron y que se conocen como los "5 NOS":

- 1.- Se conserva intacto el derecho del Estado Mexicano a mantener el dominio directo del petróleo y los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos y gaseosos, así como el derecho exclusivo de explorar, explotar, refinar y procesar petróleo y gas natural. De igual forma, se reserva el derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímica básica y sus insumos y la propiedad y el uso de los ductos.

- 2.- No se contrae ninguna obligación para garantizar el abastecimiento de petróleo o de cualquier otro producto.
- 3.- Se conserva intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad, petróleo crudo, gas natural y artificial, refinados y petroquímica básica, así como su transporte, almacenamiento, distribución y las ventas de primera mano.
- 4.- Se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebrar contratos por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones.
- 5.- No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.

De esta forma, Pemex, CFE y sus empresas seguirán siendo los canales únicos de comercialización. Respecto a los contratos de servicios, estos tendrán siempre un pago monetario y no existirán los contratos de riesgo.

## **7. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**

Respecto a la desgravación, Estados Unidos eliminará los aranceles sobre los automóviles una vez que el Tratado entre en vigor. Los camiones ligeros reducirán de inmediato al 10% sus tasas arancelarias y este porcentaje se eliminará en cinco años. Para otros vehículos, la eliminación arancelaria se realizará en 10 años.

Para las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México reducirá de inmediato del 20% al 10% el arancel para automóviles de pasajeros y el resto se eliminará en un período de diez años; los camiones ligeros también reducirán de inmediato el arancel al 50% y el resto será en cinco años; los demás vehículos quedan bajo una desgravación de diez años. Canadá, por su parte, eliminará sus aranceles para vehículos mexicanos en el mismo período que México lo estableció.

Los camiones pesados, tractocamiones y autobuses realizarán su desgravación en diez años. Los componentes de automóviles tendrán una desgravación en un plazo de diez años. Los automóviles usados podrán importarse a México a partir de los quince años desde la firma del Tratado; para ello, se tendrá que observar que la antigüedad del auto no sea mayor a ocho años. Los camiones usados no fueron objeto de la negociación.

La Regla de Origen para vehículos se basa en el porcentaje del Contenido Regional; éste deberá ser superior al 50% durante los primeros cuatro años, 56% durante los siguientes cuatro años y a partir del noveno año será del 62,5%.

La inversión extranjera en la industria de los componentes de automóviles será del 49% durante los primeros cinco años y a partir del sexto año pasará al 100%. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras deberá aprobar operaciones para la adquisición de empresas de componentes de automóviles superiores a 25 millones de dólares.

## **8. SERVICIOS FINANCIEROS**



El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias; este hecho implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en este mercado tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

En materia bancaria, la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementará del 8% al 15% durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción pero entrará en vigor una salvaguardia temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si ésta supera el 25%.

Asimismo, de forma permanente subsistirá una salvaguardia que permitirá a México congelar temporalmente la participación extranjera cuando peligre la propiedad mexicana del sistema de pagos. Durante los primeros seis años, los bancos extranjeros estarán sujetos a un límite máximo individual del 1,5% del total del capital del Sistema Bancario Nacional. A partir del séptimo año, este límite individual se eliminará y se establecerá una nueva restricción que limitará las adquisiciones de bancos mexicanos, siempre y cuando la participación conjunta del banco extranjero adquirente y del banco adquirido supere el 4% del mercado.

En las bolsas, la participación agregada máxima en el capital del Sistema Bursátil Mexicano será del 10% al principio y del 20% al final de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición será del 4% del capital. Existe también una salvaguardia temporal aplicable después de la transición, en el caso de que la participación extranjera supere el 30% del capital social del Sistema Bursátil.

El régimen para los seguros prevé dos métodos alternativos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses tengan acceso al mercado mexicano. En el primero, las compañías que establezcan sociedades en coinversión con mexicanos podrán incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria en la institución, del 30% en 1994 al 51% en 1998 y al 100% en el año 2000; estas compañías no estarán sujetas a límites de participación en el mercado. En el segundo esquema, las compañías aseguradoras podrán constituir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, pero en este caso, sí estarán sometidas a un límite individual de participación en el mercado del 1,5%, y a un límite agregado que irá creciendo en el tiempo hasta eliminarse, a más tardar, en el año 2000.

En materia de servicios financieros que impliquen a varios países, se mantendrá la esencia del régimen actual, el cual limita la prestación de estos servicios, sobre todo en el caso de los seguros.

## 9. INVERSIÓN



Los inversores de los tres países gozarán de un trato no discriminatorio, es decir, trato nacional, en cualquiera de los países de América del Norte, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. Se excluyen de este principio las actividades que, de acuerdo con el marco jurídico, están reservadas a mexicanos. Se establecen asimismo los trámites permanentes para la participación extranjera en algunas actividades. En algunos sectores específicos, se requerirá la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para la participación mayoritaria de capital foráneo.

Las partes extenderán a los inversores de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

Además, se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías y los pagos por asistencia técnica.

Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado más los intereses generados durante el tiempo que tarde el pago.

Por primera vez, las partes establecen que sus inversores sólo podrán dirimir sus controversias a través de los procedimientos establecidos en el Tratado. El TLC establece explícitamente que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones.

## **10. TRANSPORTE TERRESTRE**

En materia de transporte de pasajeros, al entrar en vigor el Tratado los operadores mexicanos de autobuses turísticos podrán brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense. Al tercer año, las empresas de autobuses podrán prestar servicios transfronterizos con itinerario fijo.

En el transporte de carga, a los tres años de entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos permitirá el ingreso de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y hasta el 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional; a su vez, México otorgará derechos similares a sus dos contrapartes. Al sexto año, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de autotransporte de carga. Al séptimo año, el porcentaje de inversión extranjera permitida en este sector se incrementará en Estados Unidos al 100%, mientras que en México sólo lo hará hasta el 51%. Ya en el décimo año, México permitirá un porcentaje de inversión extranjera del 100%.

Se establecerá un mecanismo para compatibilizar las normas técnicas y de seguridad del autotransporte terrestre, lo que reducirá los riesgos de accidentes y los costos de mantenimiento de las carreteras.

## **11. TELECOMUNICACIONES**

No se negociaron los servicios básicos en materia de telecomunicaciones y no se alteró la concesión otorgada por el Estado a Teléfonos de México. Al entrar en vigor el Tratado, se eliminaron las restricciones a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado, con excepción del videotexto y la computación mejorada de datos, que se liberalizaron en 1995.

Los países garantizarán el acceso y el uso de las redes públicas en las siguientes modalidades:

- 1.- Arrendar líneas privadas.
- 2.- Conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas.
- 3.- Interconectar circuitos privados a las redes públicas.
- 4.- Realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento.
- 5.- Emplear protocolos de operación.

Las disposiciones descritas en esta sección no se aplican a las medidas que afectan a la distribución de programas de radio o televisión, a través de estaciones radiodifusoras o sistemas de cable, las cuales tendrán acceso y uso permanente de las redes y servicios públicos.

## **12. ENTRADA TEMPORAL DE PROFESIONALES Y PERSONAS DEDICADAS A NEGOCIOS**

Las leyes migratorias no fueron objeto de negociación; en este capítulo sólo se incluyen los procedimientos para facilitar el ingreso temporal de personal involucrado en el comercio de bienes, en los servicios o en la inversión. Para ello se determinaron cuatro categorías: comerciantes o inversionistas, visitantes de negocios, profesionales y personal transferido de plaza dentro de una misma compañía.

Los colegios y asociaciones profesionales de los tres países deberán acordar el reconocimiento mutuo de títulos y licencias.

## **13. OTROS SERVICIOS**

El Tratado incluye la prestación transfronteriza de cierta modalidad de los siguientes servicios:

- 1. Servicios portuarios. A partir de la entrada en vigor del TLC, se permitirá el 100% de inversión en instalaciones y servicios portuarios, tales como grúas, muelles, terminales y estiba, para empresas que manejen su propia carga. Cuando esas



empresas manejen carga de terceros podrá haber hasta el 100% de inversión pero con previa autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

- 2. Servicios de ferrocarril. El Tratado es congruente con las reservas constitucionales de México en este sector. Los ferrocarriles de Canadá y Estados Unidos podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, podrán operar con trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar infraestructura ferroviaria hasta el 100%.
- 3. Servicios de construcción. Los servicios de la construcción se encuentran diversificados en el sector de compras del sector público.
- 4. Servicios de turismo. El sector del turismo no se negoció en el TLC como un grupo específico, sino que se encuentra diseminado en varios grupos de la negociación, principalmente en el capítulo de Inversiones, Transporte Terrestre, Telecomunicaciones y Entrada Temporal de Profesionales.

#### **14. PROPIEDAD INTELECTUAL**

El TLC establece obligaciones substanciales relativas a la propiedad intelectual, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia. Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de: derechos de autor (incluyendo los fonogramas), patentes, marcas, derechos de los obtentores de vegetales, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados (semiconductores) e indicaciones geográficas. Además, esta sección establece reglas para proteger a las marcas de servicios al mismo nivel que los de productos y las señales codificadas emitidas por satélites.

#### **15. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y DISPOSICIONES INSTITUCIONALES**

La institución encargada de asegurar la administración conjunta y efectiva del Tratado será la Comisión de Comercio, integrada por ministros o funcionarios a nivel de Gabinete de cada país. La Comisión tendrá sesiones anuales, pero la labor cotidiana se realizará a través de los diversos comités, que operarán por consenso, establecidos a lo largo del Tratado. Asimismo, se establece un Secretariado que proporcionará apoyo administrativo y técnico a la Comisión de Comercio.

El Tratado establece un mecanismo trilateral para la solución de controversias. El procedimiento se divide en tres etapas:

- 1. Consultas. Cualquier país miembro podrá solicitar consultas a otro. El tercer país miembro podrá participar en éstas si tiene un interés sustancial en el asunto.
- 2. Intervenciones en la Comisión de Comercio. Si la etapa de consultas no resuelve la controversia en un plazo de 30 a 45 días, la parte solicitante podrá pedir a la



Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos, crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios o hacer recomendaciones.

- 3. Grupos Consultivos y de Arbitraje. Si la intervención de la Comisión de Comercio no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un Grupo Arbitral. El país no involucrado en la controversia podrá solicitar su participación en esta etapa.

Los Grupos Arbitrales se constituirán a través de un mecanismo de selección cruzada, a partir de listas de expertos previamente convenidas. En el caso de que una parte no cumpla con las resoluciones arbitrales, la otra podrá suspender concesiones comerciales de efecto equivalente. En el caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas en el GATT como a las que prevé el Tratado, el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros.

## **16. SALVAGUARDAS**

Se podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y substanciales en las importaciones. Existen dos tipos de salvaguarda:

- a) La salvaguarda bilateral podrá adoptarse por una sola ocasión y durante un período máximo de tres años. En casos excepcionales, la salvaguarda se podrá extender a cuatro años.
- b) La salvaguarda global o multilateral se adoptará de conformidad con el Artículo XIX del GATT.

## **17. NORMAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES**

El Tratado confirma los derechos y las obligaciones de cada país derivados del Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT y otros convenios internacionales, entre los que se incluyen tratados en materia de medio ambiente y de conservación.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros. Los tres países trabajarán de manera conjunta para incrementar el nivel de seguridad y de protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor. Asimismo, procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las normas internacionales.

Un Comité sobre Medidas de Normalización dará seguimiento a la ejecución de las disposiciones de normalización, así como impulsará la compatibilidad, la cooperación para el desarrollo, la aplicación y el cumplimiento de las medidas de normalización.

## 18. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

El Tratado abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del Gobierno Federal, sobre una base no discriminatoria, en cada uno de los países signatarios. Para las adquisiciones de las dependencias del Gobierno Federal, se aplicará la licitación internacional cuando los montos sean mayores de 50.000 dólares para bienes y servicios y de 6,5 millones de dólares para obras públicas.

Para las adquisiciones de las empresas públicas, se aplicará la licitación internacional cuando los montos excedan los 250.000 dólares para bienes y servicios y los ocho millones de dólares para obra pública.

En México, la aplicación de estos umbrales se llevará a cabo gradualmente, durante un período de transición.

Además, cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para ciertas compras especificadas en el Tratado. Asimismo, no se aplica a la industria militar y a otras áreas relacionadas con la seguridad nacional la obligatoriedad de la licitación internacional.

Existen en el Tratado otra serie de disposiciones legales y de administración en donde se incluyen excepciones en base a los intereses nacionales y una cláusula de adhesión para otros países. Asimismo, se especifica que el Tratado entrará en vigor el primero de enero de 1994.

# **ANEXO V: RELACION DE EMPRESARIOS DE LA REGION DEL CUSCO**





### 1. PERU INKA SRL

**Dirección - Ciudad:** La Florida C-15 Wanchaq Cusco

**Teléfono:** (51-84) 246409

**Giro de la empresa:** Agroindustria

**Página Web:** [www.peruinkasrl.com](http://www.peruinkasrl.com)

**Contacto(s):** Ing. Carlos Benavides Palomino Gerente  
Marketing y Desarrollo (51-84)984250890

[carlosabp@hotmail.com](mailto:carlosabp@hotmail.com)

[peruinkasrl@hotmail.com](mailto:peruinkasrl@hotmail.com),

[ventas@peruinkasrl.com](mailto:ventas@peruinkasrl.com)

**Oferta exportable:** Granos y cereales andinos. Crema de Maíz -

Lawita Cusco; Quinoa - Dried Quinoa Stew;

Tarwi - Dried Tarwi Stew; Granola de los Inkas;

Kokacho – Barra de Kiwicha con Chocolate

### 2. CUSCO HAND'S S.R.LTDA.

**Dirección – Ciudad:** Av. Tomasa Ttito Condemayta, N° 706 Wanchaq  
Cusco Perú

**Teléfono:** (51-84) 235293 / (51-84) 984-748567

**Giro de la empresa:** Cerámica Utilitaria, decorativa, para festividades,  
joyería en cerámica

**Página Web:** [www.muyuperu.com](http://www.muyuperu.com)

**Contacto(s):** Deycy Llerena

[cuscohands@yahoo.fr](mailto:cuscohands@yahoo.fr)

[cuscohands@muyuperu.com](mailto:cuscohands@muyuperu.com)

(51-84) 984748567

**Oferta exportable:** Cerámica utilitaria, decorativa, para eventos  
especiales, joyería en cerámica

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación MUYU PERÚ**

### 3. CARYLUIS ARTESANIAS EIRL

**Dirección – Ciudad** Plaza de armas de San Sebastián N° 120 San  
Sebastián Cusco

**Teléfono:** (51-84) 274115 / (51-84) 984-671073

**Giro de la empresa:** Confección de prendas de vestir de abrigo y  
accesorios en alpaca con o sin aplicaciones de  
tejido plano.

**Página Web:** [www.muyuperu.com](http://www.muyuperu.com)

**Contacto(s):** Luis E. Gonzáles Nadal

Gerente Administrativo

(51-84) 984-671073

[alpacaacariluis@yahoo.com](mailto:alpacaacariluis@yahoo.com)

Carmela Sierra de Gonzáles

Gerente de Producción

(51-84) 984-900271

**Oferta exportable:** Mini abrigos reversibles, Sacos, Sacones,  
Chaquetas, Chales, Chalitas, Carteras, Sacos en  
telar plano en alpaca

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación MUYU PERÚ**

### 4. ARTESANIAS INTI ILLARY E.I.R.L.

**Dirección – Ciudad** Portal Belén 101- 103 Plaza de Armas, Cusco.

Tienda de Exhibición. Residencial HuancaroMalecón

Huancaro E-3, Santiago, Cusco

(domicilio)

**Teléfono:** (51-84)261055 / (51-84)248287

**Giro de la empresa:** Fabricación y venta de chompas de alpaca 100% y Alpaca bebe, y Platería con incrustaciones de piedras naturales.

**Contacto(s):** Mery Gladys Cuentas Daza  
Gerente Propietaria  
(51-84) 984-777605  
[illary2@hotmail.com](mailto:illary2@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Chompas de alpaca hechas a mano, puntualidad en la entrega calidad en el trabajo. Platería en 950 trabajos manuales, calidad en el trabajo y puntualidad en la entrega.

#### 5. PRODUCTOS INKARIA EIRL

**Dirección – Ciudad** Ayamarca 203 San Sebastián-Cusco

**Teléfono:** (51-84) 273687 / (51-84) 984696947

**Giro de la empresa:** Agroindustrias

**Contacto(s):** Jorge Gayoso Forton  
Gerente Propietario  
(51-84) 273687

[inkaria7@gmail.com](mailto:inkaria7@gmail.com)

**Oferta exportable:** Nuestras presentaciones son: Alma de 20 plantas (1000 doc. cada 6 meses. Botellas de 750ml) Crema de Saúco (250 doc. año. Botellas de 750ml) Ajoder (ajo en pasta) (3,000 kilos mes presentaciones en botes de vidrio de acuerdo al pedido)

#### 6. ASOCIACIÓN APU PITU SIRAY

**Dirección – Ciudad** Comunidad Campesina Yanacona-Sector Huatata  
Kilómetro 36.7 Pista Cusco-Urubamba Distrito  
Chinchero-Provincia Urubamba

**Teléfono:** (51-84) 984909948 / (51-84) 984840925  
(51-84) 984628433

**Giro de la empresa:** Artesanía

**Contacto(s):** Julia Callañaupa Segovia, Presidenta  
Antonio Saire Quispe, Tesorero  
[ansayquis@hotmail.com](mailto:ansayquis@hotmail.com) / [pisca\\_16@hotmail.com](mailto:pisca_16@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Artesanía utilitaria como, pulseras natural, cojines, casacas, chalecos, mantas, fajas, pasadizos, canguros, monederos, cartucheras, bolsas de cuero, playeras puro tejido, muñecas, y todo estos trabajos son hecho a mano teñido con plantas naturales. Presentamos exposición de tejidos, teñidos y confección en vivo.

#### 7. KUSKI S.R.L.

**Dirección – Ciudad** Parque Industrial G-1 / Wanchaq / Cusco / Perú

**Teléfono:** (51-84) 239610

**Giro de la empresa:** Agroindustria / Productos naturales elaborados en base a cultivos andinos

**Página Web:** [www.kuski-cusco.com](http://www.kuski-cusco.com)

**Contacto(s):** Dipl.-Ing. Andrés Llosa-Gerente  
(51-84) 984620732

[kuski.kuti@terra.com.pe](mailto:kuski.kuti@terra.com.pe)

**Oferta exportable:**

☐ Condimentos: achiote (bija), ají amarillo



(mirasol), ají colorado (panca), ajo, albahaca, anís, ayrampo, coca natural, culantro, huacatay, kión (jengibre), orégano, palillo (cúrcuma), perejil, rocoto.

□ Frutas y nueces: aguaymanto natural, almendras de los incas, blanquillo natural, capulí natural, castaña del Amazonas, durazno natural, fresas confitadas, frutas de los Andes, mango natural, manzana natural, naranja natural, papaya confitada, papayita de los Andes, pecanas, piña natural, plátano del Manú natural, saúco confitado, saúco natural, tomate natural, yacón natural.

□ Pikeos (snacks): cancha salada, cancha con rocoto, camote frito, habas saladas, habas con rocoto, maíz chullpi salado, maíz chullpi con rocoto, maíz chullpi con miel de yacón, maíz pescorunto, maná confitado, maní con pasas, maní con rocoto, maní tostado, papas cusqueñas fritas, papas nativas, plátano del Manú, soya confitada.

□ Seleccionados: chicha morada, chuño blanco, maíz cancha, maíz chullpi, maíz morado, maíz mote, maíz pescorunto, maíz sachsa.

□ Varios: miel de yacón.

#### **Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS ANDINOS**

##### **8. CUSCO MARA E.I.R.L**

**Dirección** – Ciudad Parque Industrial H-8 /Wanchaq / Cusco / Perú

**Teléfono:** Planta de producción y venta: (51-84)223840

(51-84)251440

Fax:(51-84)223840

Celular:(51-84)984612388

**Giro de la empresa:** Agroindustria de cultivos andinos y andinizados (kiwicha, quinua, kañiwa, maíces, habas)

**Página Web:** [www.cuscomara.com](http://www.cuscomara.com)

**Contacto(s):** Ing. Adriana Valcárcel Manga

Gerente General

Celular:(51-984)612388

RPM: #996195

[cusco.mara@terra.com.pe](mailto:cusco.mara@terra.com.pe)

**Oferta exportable:** 05 líneas de producción en base a cultivos andinos y andinizados:

□ MULTI k: Derivados de kiwicha, quinua, kañiwa (pop, confite, galleta, barras energéticas, camino inka, granos seleccionados)

□ MULTI H : harinas integrales tostadas de cereales, leguminosas y tubérculos (kiwicha, quinua, kañiwa, maíces, habas, chuño, moraya)

□ MULTI 7: Desayuno de Cereales y leguminosas (7 semillas). Mezcla balanceada de harinas integrales tostadas, chocolatadas y azucaradas de cereales y leguminosas andinas.



□ MULTI V: Productos variados: (emoliente andino, porotos, encurtidos)

□ MULTI P: Productos de panadería y galletería ( panes, galletas, panetones)

**Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS ANDINOS**

#### **9. KUNTUR WARMÍ**

**Dirección – Ciudad** Parque Industrial H-8 / Wanchaq / Cusco / Perú

**Teléfono:** (51-84) 984702160 / (51-84) 255474

**Giro de la empresa:** Productora de diversos artículos de vestir y accesorios

**Contacto(s):** Ana Cecilia Gonzáles Herrera, Gerente General  
(51-84) 984702160 / (51-1) 997918525

[anna131475@yahoo.es](mailto:anna131475@yahoo.es)

**Oferta exportable:** Sandalias en base de cuero y capellada en alambre alpaca, polos en algodón pima teñidos a mano y joyas tejidas en hilo de plata

#### **10. PUSHKA PERU S.C.R.L**

**Dirección – Ciudad** Av. Collasuyo N° 2016 Urb. Magisterial 1ra. Etapa

**Teléfono:** (51-84) 249257 Celular: (51-84) 984673197.

**Giro de la empresa:** Joyería / Textiles

**Página Web:** [www.pushkaperu.com](http://www.pushkaperu.com)

**Contacto(s):** Mónica Cuba Álvarez - Gerente Comercial  
(51-84)984673195

[monicacuba@pushkaperu.com](mailto:monicacuba@pushkaperu.com)

**Oferta exportable:** Joyería en Plata 9.50 (anillos, aretes, dijes, collares, broches con incrustaciones de piedras)  
Artículos Utilitarios (Mantas, cojines, individuales, bolsas etc.)

#### **11. PRODUCTOS ALIMENTARIOS MISKY S.A.C**

**Dirección – Ciudad** Urb. Parque Industria C-11 Distrito de Wanchaq - Cusco

**Teléfono:** (51-84) 262888

**Giro de la empresa:** Agroindustria

**Página Web:** [www.productosalimentariosmisky.s.a.c](http://www.productosalimentariosmisky.s.a.c).

**Contacto(s):** Econ. Patricia Kross Gerente General  
[info@productosmisky.com](mailto:info@productosmisky.com)

**Oferta exportable:** Mermelada de Saúco, Mermelada de Aguaymanto, Pulpa de Saúco, Pulpa de Aguaymanto, Café tostado

**Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS ANDINOS**

#### **12. MARTINA DELGADO OROZCO – “ESCULTURAS ESTRADA”**

**Dirección – Ciudad** Jr. Chumbivilcas M-6 Urb. Progreso Wanchaq - Cusco

**Teléfono:** (51-84) 262762 / (51-84) 984882796

**Giro de la empresa:** Imaginería en General

**Contacto(s):** Martina Delgado Orozco  
(51-84) 984882796 / (51-84) 984859839

[marta\\_del5@hotmail.com](mailto:marta_del5@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Niños Manuelitos, Sagrada familias, Vírgenes en general, Santo Cristos, Arcángeles en maguay con pan de bronce, Oro, Imágenes en general

desde 10 cm. hasta porte natural y restauraciones en general de todas las imágenes.

**13. AGRIPINA MENDIVIL DUEÑAS**

**Dirección – Ciudad** Plazoleta San Blas 634 Cusco

**Teléfono:** (51-84) 984312736

**Giro de la empresa:** Imaginería y pintura

**Contacto(s):** Agripina Mendivil Dueñas  
(51-84) 984312736

**Oferta exportable:** Imaginería, Pintura, Cerámica, Artesanía en general

**14. PLATERIA SULLCA**

**Dirección – Ciudad** Calle Pera 489 Cusco

**Teléfono:** (51-84) 507916

**Giro de la empresa:** Platería

**Contacto(s):** Mariano Sullca Huaman

**Oferta exportable:** Trabajos en platería en general

**15. ARTE Y CREACIONES QORI KUNTUR EIRL**

**Dirección – Ciudad** Barrio de Dios J-5 Cusco

**Teléfono:** (51-84) 256064 / (51-84) 984-916368

**Giro de la empresa:** Artesanía / Cerámica

**Oferta exportable:** Miniaturas en cerámica (animalitos), Juegos de mesa: Ajedrez-Ludo-Damas-Bagamon, etc.  
Cerámica decorativa, porta inciensos.

**16. ASOCIACIÓN DE JOYEROS Y PLATEROS CUSCO**

**Dirección – Ciudad** Centro artesanal Cusco Av. Tullumayo 1218

**Teléfono:** (51-84) 984684882

**Giro de la empresa:** Joyería en oro y plata

**Contacto(s):** Eliseo Copaccondori Tito,  
Secretario de Actas  
(51-84) 984684882 / (51-84) 239305

**Oferta exportable:** Trabajos en plata, Medallas Dijes, Aretes, Prendedores, Sortijas

**17. ASOCIACIÓN ARTESANOS PRODUCTORES TRADICIONES ANDINAS**

**Dirección – Ciudad** Centro artesanal Cusco Stand 77

**Teléfono:** (51-84) 437331 / (51-84) 984752344

**Giro de la empresa:** Textiles y confecciones

**Contacto(s):** Orlando Huayta Rosas  
Presidente de la asociación  
(51-84) 984752344

[fohrtex@yahoo.es](mailto:fohrtex@yahoo.es)

**Oferta exportable:** Chompas, Casacas

**18. TALLER JOYERÍA ALVARO CARREÑO**

**Dirección – Ciudad** Calle Pumapaccha 634 San Blas Cusco

**Teléfono:** (51-84) 243538

**Giro de la empresa:** Joyería en Oro y plata

**Página Web:** [www.tukuyrikuyadventure.com](http://www.tukuyrikuyadventure.com)

**Contacto(s):** Álvaro Carreño, Yesenia Carreño  
(51-84) 984714570

**Oferta exportable:** Ganadores de diferentes premios a nivel nacional.  
Representantes de la CAF en Venezuela. Joyas en plata quemada con diferentes diseños abstractos

**19. ASOCIACIÓN DE JOYEROS Y PLATEROS DEL CUSCO “JOYAS DEL INCA”**



**Dirección – Ciudad** Tecsecocha 424 Cusco

**Teléfono:** (51-84) 231612

**Giro de la empresa:** Joyería y platería

**Contacto(s):** Washington Candia Anao

[washi\\_c@hotmail.com](mailto:washi_c@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Anillos, aretes, collares, pulseras.

## **20. ARTESANOS SIRIAN**

**Dirección – Ciudad** Urb. José Olaya A-4 Ttio Wanchaq-Cusco

**Teléfono:** (51-84) 246941 / (51-84) 984687650

**Giro de la empresa:** Tejidos en alpaca

**Contacto(s):** [artesian@hotmail.com](mailto:artesian@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Chompas en alpaca, Guantes, medias, chullos, ponchos, chalinas, etc.

## **21. JOYAS EN PLATA-HILDA CACHI YUPANQUI**

**Dirección – Ciudad** Taller: Urb. Ttio W-4 Psje. Navidad Wanchaq-Cusco

Tienda: Calle Triunfo 392 Int. 103 Centro

Artesanal Arte Inka

**Teléfono:** Taller: (51-84) 224052

Tienda: (51-84) 249997

**Giro de la empresa:** Joyería en oro y plata

**Contacto(s):** Hilda Cachi Yupanqui

Taller: (51-84) 224052 / Tienda: (51-84) 249997

[cachihilda@hotmail.com](mailto:cachihilda@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Dijes, aretes, gargantillas, útiles de escritorio, adornos, etc. Aplicaciones en madera, semilla, piedras, textiles y otros

Plata 0.999-0.970

Trabajos incaicos, coloniales, modernos y otros

## **22. ASODECO PERU**

**Dirección – Ciudad** Jr. Antonio Raymondi E-1, Urb. Santa Mónica, Wanchaq, Cusco

**Teléfono:** (51-84) 263895, Celular: (51-84) 984762688

**Giro de la empresa:**

- ☐ Servicios especializados en gestión empresarial: Capacitación, asistencia técnica, asesoría y consultoría.
- ☐ Articulación productiva y comercial de Redes Empresariales vinculadas a cadenas productivas y con enfoque de desarrollo económico local.
- ☐ Servicios especializados en asesoría y consultoría de estudios: de mercados, planes de negocios, líneas de base, evaluación, impacto ambiental.
- ☐ Asistencia en Gestión Comercial.
- ☐ Elaboración de Proyectos.

**Contacto(s):**

☐ Nay Ruth Yépez Chacón, Directora

Ejecutiva(51-84)984259243

[nay\\_yepeza@wvi.org](mailto:nay_yepeza@wvi.org),

[yepeznayruth@gmail.com](mailto:yepeznayruth@gmail.com)

☐ Luz Marina Soria Ttito, Coordinadora de



Líneas de Base, (51-84)984897228

[luz\\_soria@wvi.org](mailto:luz_soria@wvi.org), [luzperu@yahoo.com](mailto:luzperu@yahoo.com)

☐ Ruth Marina Paredes Salas, Articuladora de Redes empresariales y Gestora Comercial (51-84)984822212, [ruth\\_Paredes\\_Salas@wvi.org](mailto:ruth_Paredes_Salas@wvi.org), [ruth\\_paredes@hotmail.com](mailto:ruth_paredes@hotmail.com)

☐ Johanna Pariguana Concha, Articuladora de Redes empresariales y Gestora Comercial (51-84)984899549, [johanna\\_pariguana\\_concha@wvi.org](mailto:johanna_pariguana_concha@wvi.org), [johannita2001@hotmail.com](mailto:johannita2001@hotmail.com)

**Oferta exportable:**

- ☐ Tejido plano y a punto, en lana de alpaca: Chalitas, Chales y accesorios de vestir en general.
- ☐ Tejido plano y a punto, en lana mixta y sintética: chalitas, chales y accesorios de vestir en general.
- ☐ Textiles tradicionales: ropa de mesa, accesorios decorativos y de hogar.
- ☐ Platería: Joyas en general, con estilo étnico e incaico.

**23. MOLINOS CUSCO S.A.**

**Dirección – Ciudad** Km. 76 Carretera Cusco Sicuani Cusipata

**Teléfono:** (51-84) 231018

Parque Industrial F-27

Cel. 984-630972

**Giro de la empresa:** Transformación de granos

**Página Web:** [www.cuscoalimentosandinos.com](http://www.cuscoalimentosandinos.com)

**Contacto(s):** Glenihs Huarca Pareja

**Oferta exportable:** Hojuela de Kiwicha con quinua

Fideos al huevo cusipata

Fideos al huevo cusipata con espinaca

Fideos al huevo cusipata con kiwicha

Semolina con kiwicha azucarada

**Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS ANDINOS**

**24. CERÁMICA Y ARTE RUIZ CARO SAC**

**Dirección – Ciudad** Calle Coquimbo 1121 (Santiago) Cusco

**Teléfono:** (51-84)222502

Fax:(51-84)221687

Cel.:(51-84)984-939712

RPM: #388010

**Giro de la empresa:** Producción y exportación de Cerámica y Artesanías

**Página Web:** [www.ceramicaruizcaro.com](http://www.ceramicaruizcaro.com)

**Contacto(s):** Fernando Ruiz Caro

Gerente

[ruizcaro@terra.com.pe](mailto:ruizcaro@terra.com.pe) [ruizcaro@speedy.com.pe](mailto:ruizcaro@speedy.com.pe)

cel.phone:(51-84)984939716

RPM: #388012

**Oferta exportable:**

- ☐ Productos de Cerámica Artesanal en

general

- ☐ Cuentas y bisutería en Cerámica
- ☐ Botones de Cerámica
- ☐ Ocarinas de cerámica
- ☐ Tejidos tradicionales,
- ☐ Títeres de dedo y juguetes tejidos.
- ☐ Cuadros y Marcos Cusqueños.
- ☐ Imaginaria Cuzqueña.
- ☐ Objetos de regalo.

## **25. LATIN COLLECTION – LATIN COLLECTION EIRL**

**Dirección – Ciudad** Av. Huayna Capac 209 Wanchaq - Cusco

**Teléfono:** (51-84)221907

**Fax:**(51-84)221907

**Cel:**(51-84)984-906020

**Giro de la empresa:** Confecciones en prendas de vestir, accesorios en alpaca y otros.

**Página Web:** [www.alpacawoolproducts.com](http://www.alpacawoolproducts.com)

**Contacto(s):** Azucena Vela - Gerente,  
Aydee Mogrovejo - Administradora

**Oferta exportable:** Confecciones en prendas de vestir, accesorios en alpaca y otros.

## **26. DESTILERIA SAN ANTONIO**

**Dirección – Ciudad** Cusco

**Teléfono:** (51-84) 984-269030

**Giro de la empresa:** Licores.

**Contacto(s):** Francisca Costas Ovalle [costas777@hotmail.com](mailto:costas777@hotmail.com)

**Oferta exportable:** Licores. Anisado, De saúco.

## **27. LA CHOLITA FÁBRICA DE CHOCOLATES S.A.**

**Dirección – Ciudad** Prolongación. Mariano Santos N° 107 Villa Unión  
- Huancaro Distrito de Santiago CUSCO.

**Teléfono:** (51-84)225181

**Giro de la empresa:** FABRICACION, COMERCIALIZACION DE  
CHOCOLATES, BOMBONES ASI COMO  
GOLOSINAS EN GENERAL

**Página Web:** [www.lacholitacusco.com](http://www.lacholitacusco.com)

**Contacto(s):** Ing. Gustavo Barberis Romero  
Gerente General

(51-84) 984-796700

[gustavo@lacholitacusco.com](mailto:gustavo@lacholitacusco.com)

Señora. Junia Flores de Barberis

Gerente de Administración

(51-1)993337637

[junia@lacholitacusco.com](mailto:junia@lacholitacusco.com).

**Oferta exportable:** -PASTA PURA DE CACAO O LICOR DE CACAO

-CHOCOLATES COBERTURA TIPO DARK,  
BITTER, LECHE O BLANCO -BOMBONES  
SURTIDOS PISCO, SAUCO, MACA, UÑA DE  
GATO, CHUCHUHUASI, 7 RAICES, R.C. ETC.

-CHOCOTEJAS PERUANAS -CEREALES Y  
FRUTAS ANDINAS BAÑADAS EN CHOCOLATE.

**Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS  
ANDINOS**

## **28. INDUSTRIAS MOLICUSCO SAC**



**Dirección – Ciudad** Parque Industrial K-18 Wanchaq - Cusco

**Teléfono:** (51-84)240045

**Giro de la empresa:** Transformación y comercialización de granos y frutos andinos (quinua, kiwicha, habas, trigo, maíz, etc.). Producción de alimentos naturales e inocuos para consumo directo y también insumos para la industria.

**Página Web:** [www.molicusco.com](http://www.molicusco.com)

**Contacto(s):** Yngrid Andrade Orellana, Edgar Andrade Loayza  
(51-84)240045

[molicusco@hotmail.com](mailto:molicusco@hotmail.com)

[info@molicusco.com](mailto:info@molicusco.com)

**Oferta exportable:** Crema de habas Molicusco elaborada en base a harina de habas 100% natural de alto valor proteico.

Facilito chocolatado Molicusco. Elaborado a base de kiwicha, quinua, haba, trigo pelado, cocoa natural y azúcar.

Harina de quinua Molicusco. Elaborada a base de quinua pelada de la mejor calidad, 100% natural.

Certificación HACCP

**Empresa integrante del GRUPO EMPRESARIAL CUSCO ALIMENTOS ANDINOS**

**29. PERUVIAN ACCENTS EIRL**

**Dirección – Ciudad:** San Sebastián, Cusco

**Teléfonos:** (51-84) 984-906214 / Nextel 401\*3406

**E-mail(s)** [xavixoo@hotmail.com](mailto:xavixoo@hotmail.com)

[avguerra@aol.com](mailto:avguerra@aol.com)

[aguerra@peruvianaccents.com](mailto:aguerra@peruvianaccents.com)

**Giro de la empresa:** Home Decor

**Página Web:** [www.peruvianaccents.com](http://www.peruvianaccents.com)

**Contacto(s):** Xavier Ernesto Zúñiga / Jefe de Ventas y Taller  
Producción

**Oferta exportable:** Muebles tallados de estilo colonial y Pinturas réplicas de la escuela cusqueña

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación “K’INTU ARTE Y DISEÑO”**

**30. CERAMICAS KONOK EIRL – MARCA “KONOK”**

**Dirección – Ciudad:** Av. Huayruropata 1600 Wanchaq, Cusco

**Teléfonos:** (51-84)232446 / (51-84)984-738488

**E-mail(s):** [info@ceramicakonok.com](mailto:info@ceramicakonok.com)

[konokcer@yahoo.com](mailto:konokcer@yahoo.com)

**Giro de la empresa:** Artesanía Cerámica

**Página web:** [www.ceramicakonok.com](http://www.ceramicakonok.com)

**Contacto(s):** Arturo Solís Dalguerre / Jhon Bravo

**Oferta exportable:** Cerámica utilitaria y decorativa

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación “K’INTU ARTE Y DISEÑO”**

**31. CONSORCIO DE EXPORTACIÓN “WARMIQMAKINUNA” – “HECHO POR MUJERES”**

**Dirección – Ciudad:** Jr. Pumacahua 168 Tahuantinsuyo, Cusco

**Teléfonos:** (51-84) 235020 – 984-246690

**E-mail(s):** [luckyhuaco@hotmail.com](mailto:luckyhuaco@hotmail.com)

[luzma\\_zug@hotmail.com](mailto:luzma_zug@hotmail.com)

[perumarilu@hotmail.com](mailto:perumarilu@hotmail.com)



**Giro de la empresa:** Artesanía Textil

**Contacto(s):** Lucrecia Huaco López

**Oferta exportable:** Tejidos artesanales en telar, a punto y a máquina.

**32. CECVSI - CENTRAL DE EMPRESAS CAMPESINAS DEL VALLE SAGRADO DE LOS INCAS - MARCA "CECVSI"**

**Dirección – Ciudad:** Huandar Chico Km. 57½ de la autopista Calca – Urubamba, Cusco

**Teléfonos:** (51-84) 224772 – 984-901305

**E-mail(s):** [rvelazco@cecvsi.com](mailto:rvelazco@cecvsi.com)

[cecvsi01@yahoo.es](mailto:cecvsi01@yahoo.es)

**Giro de la empresa:** Agricultura del maíz y Agroindustria cárnica. La Central de Cooperativas Valle Sagrado de los Incas Ltda. 002- VII es una organización de productores de maíz de las provincias de Calca y Urubamba, que aglutina en su seno a mas de 850 campesinos con la producción de maíz blanco gigante Cusco, nuestros socios son las cooperativas de todo el Valle Sagrado.

**Página web:** [www.cecvsi.com](http://www.cecvsi.com)

**Contacto(s):** Rolando Velasco Espitia

**Oferta exportable:** Maíz blanco gigante del Cusco (en grano seco y mote pelado. Línea de embutidos Maíz primera tipo exportación. Calibres 24/27 gr. Por onza malla 15,5. 150 TM. Maíz segunda tipo exportación. Calibres de 28/32 gr. Por onza, malla 13,5. 90 TM. Maíz mote pelado. Primera y segunda. 50 TM.

**Organización Integrante del Consorcio de Exportación "PRODUCTOS DEL VALLE SAGRADO DE LOS INCAS"**

**33. EMREMUS SRL - MARCA "TAMBONATURA"**

**Dirección – Ciudad:** Urb. Mariscal Gamarra 12-C 1º Etapa Cusco

**Teléfonos:** (51-84) 246233 / 984-692335

**E-mail(s):** [rvelazco@cecvsi.com](mailto:rvelazco@cecvsi.com)

[cecvsi01@yahoo.es](mailto:cecvsi01@yahoo.es)

**Giro de la empresa:** Agricultura Orgánica y Agroindustria de plantas aromáticas y medicinales. Asociación con cuatro años de personería jurídica, conformada por 40 mujeres rurales y 200 familias asociadas, actualmente producimos plantas aromáticas andinas con calidad de exportación, contamos con registro sanitario, certificación orgánica y en trámite de certificación "fair trade", con buenas practicas agrícolas. Presentamos una infraestructura adecuada para el manejo eficiente de plantas aromáticas fruto del trabajo que durante 8 años viene desarrollando la ONG Imagen con apoyo de financiamiento externo.

**Página web:** [www.tambonatura.com](http://www.tambonatura.com)

**Contacto(s):** Edgar Velasco Vargas

**Oferta exportable:** Filtrantes de hierbas aromáticas andinas. Mezcla de hierbas aromáticas en 5 presentaciones (Relajante, digestivo, diurético, para la tos y de muña) Aceites esenciales. Aceite de las especie

muña, arrayán, menta, eucalipto.

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación "ANDE NATURA"**

**34. PRODEMPEX EIRL - MARCA "TE CUSCO"**

**Dirección – Ciudad:** Urb. Zarumilla 10 A-301 Cusco

**Teléfonos:** (51-84)228093 / (51-84)984-272761

**Email(s):** [tecuscoprodenpexpe@hotmail.com](mailto:tecuscoprodenpexpe@hotmail.com)

**Giro de la empresa:** Agricultura Natural del Té

**Contacto(s):** Christian Mar Sota

**Oferta exportable:** Té verde y Té negro

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación "ANDE NATURA"**

**35. ANDINOINDUSTRIAS SAC - MARCA "INCA INCHI"**

**Dirección – Ciudad:** Av. Manco Ccapac 517 Wanchaq Cusco

**Teléfonos:** (51-84)233952 / (51-84)984-767909

**E-mail(s):** [andinoindustrias@gmail.com](mailto:andinoindustrias@gmail.com)

[manaya007@hotmail.com](mailto:manaya007@hotmail.com)

**Giro de la empresa:** Agricultura Natural del Sacha Inchi

**Contacto(s):** Mario Anaya Gautier

**Oferta exportable:** Aceite Inca Inchi (alto valor en Omega 3)

**Empresa integrante del Consorcio de Exportación "ANDE NATURA"**

**36. AGROINDUSTRIAL Y COMERCIAL ARRIOLA E HIJOS SA (AICASA)**

**Dirección – Ciudad** Av. Grau 301, Quillabamba, La Convención - Santa Ana - Cusco

**Oficina Comercial:** Jr. El Latón 5652, Urb. Infantas, Lima 39 - Perú

**Teléfono:** (51-84)281367 / (51-84)281276

(51-84)5281510 / (51-84)5283082 (oficinas comerciales)

**Giro de la empresa:** Compra/acopio de café, achiote y palillo. Proceso de café verde - exportación. Exportación de Achiote.

**Página web:** [www.aicasaperu.com](http://www.aicasaperu.com)

**Contacto(s):** Maritsa Arriola Bohórquez

Gerente General

[aicasa@aicasaperu.com](mailto:aicasa@aicasaperu.com)

Miluzka Arriola Bohórquez

Compras/Acopio

[miluzka@aicasaperu.com](mailto:miluzka@aicasaperu.com)

**Oferta exportable:** Café Verde (Partida Arancelaria 0901.11.90.00)

Achiote, Onoto, Bija (P. A. 1404.90.10.00)

Cúrcuma, Palillo (P. A. 0910.30.00.00)

**37. AICACOLOR SAC**

**Dirección – Ciudad** Planta: Av. Edgar De La Torre 1248, Quillabamba, La Convención, Santa Ana - Cusco

Oficina Comercial: Jr. El Latón 5652, Urb.

Infantas, Lima 39 - Perú

**Teléfono:** (51-84)282175 / (51-84)528-1510 /

(51-84)528-3082 (oficinas comerciales)

**Giro de la empresa:** Elaboración de colorantes naturales para la industria alimentaria a base de achiote, páprika, palillo

**Página web:** [www.aicasaperu.com](http://www.aicasaperu.com)

**Contacto(s):** Maritsa Arriola Bohórquez

Gerente General

[aicasa@aicasaperu.com](mailto:aicasa@aicasaperu.com)



Margarita Arriola Dolmos  
Gerente Producción  
[margarita@aicasaperu.com](mailto:margarita@aicasaperu.com)

**Oferta exportable:** Materias Colorantes de Origen Vegetal de  
Achiote: (P.A. 3203.00.14.00) Bixinas y  
Norbixinas. Las demás Oleorresinas de Extracción  
(P.A. 3301.90.20.00) Oleorresina de Páprika y  
Oleorresina de Cúrcuma

### 38. ARAMAYU'S

**Dirección – Ciudad:** Calle Sacsayhuamán, Alto Los Incas W-12 Cusco

**Teléfono:** (51-84)237422

**Celular:** (51-84)984777425

**E-mail:** [wayritutay@hotmail.com](mailto:wayritutay@hotmail.com)

**Contacto:** Herbert Cahua Surco

**Giro de la empresa:** Confección y diseño de prendas de vestir en fibra  
de ovino y utilitarios.

**Oferta exportable:** Casacas en fibra de ovino en colores variados,  
tonos pastel que se obtienen de la fusión de  
plantas tintoreras, con aplicaciones étnicas.  
Carteras y bolsos para damas en variedad de  
diseños y colores acordes a las tendencias  
actuales. Accesorios, cartucheras, monederos en  
fibra de ovino con buen acabado, bordados de  
flores y figuras étnicas.

### 39. ARTE GONZALES

**Dirección:** A.P.P. Bella Vista D-4, San Blas – Cusco.

**Teléfono:** (51-84)438016

**Teléfono Celular:** (51-84)984946551

**Giro de la empresa:** Arte Gonzáles, es una empresa que trabaja más  
de 20 años en revalorar el arte cusqueño. Es un  
trabajo familiar, somos artistas autodidactas,  
revaloramos la pintura colonial mas conocida  
como Escuela Cusqueña realizando replicas de  
obras conocidas. Se realizan trabajos en alto y  
bajo relieve

**Contacto:** Benedicto Gonzáles Álvarez

**E-mail:** [benedicto438016@yahoo.es](mailto:benedicto438016@yahoo.es)

**Oferta exportable** Pintura réplicas Escuela Cusqueña. Pintura al  
óleo, con imágenes religiosas entre vírgenes,  
santos y santas, ángeles, arcángeles,  
arcabuceros, músicos, querubines, serafines y  
nuestro señor Jesucristo, decorados con purpurina  
oro limón.

### 40. CUSCO STORES S.R.L.

**Dirección:** Av. Manco Capac N° 723 2do. piso - Wanchaq

**Teléfono:** (51-84)240101

**Fax:** (51-84)240101

**Teléfono Celular:** (51-84)984786317

**Giro de la empresa:** Creada el año 2 007. En la ciudad del Cusco,  
cuenta con un taller de producción ubicado en la  
ciudad de Sicuani y dos stands de exhibición en la  
ciudad del Cusco, con demanda internacional y  
un sólido posicionamiento en la red; nuestras



ventas se realizan mayormente por internet

**E-mail:** [info@cuscostores.com](mailto:info@cuscostores.com)

**Página Web:** [www.cuscostores.com](http://www.cuscostores.com)

**Contacto:** Mario Ríos Mayorga

**Oferta exportable:** Productos para el hogar como: alfombras, cojines, almohadas de piel de alpaca. Hecho a mano en distintos diseños, tamaños y colores naturales. Prendas de vestir como: abrigos, chamarras, chalecos, pantuflas, gorros, stoles. Distintos diseños, tamaños y colores naturales. Objetos de regalo como peluches: osos, llamas, perros, gatos, leones, gansos, etc. Hecho a mano en distintos diseños, tamaños y colores naturales.

#### 41. ARTE OLAVE

**Dirección:** Plaza San Blas N° 651-Cusco

**Teléfono:** (51-84)231835

**Fax:** (51-84)237250

**Giro de la empresa** El gran maestro de la artesanía peruana, patrimonio cultural vivo de la nación viene trabajando 50 años la imaginería escultórica tipo colonial, cerámica inca y pre-inca y pintura revalorizando técnicas y diseños ancestrales. Su obra renombrada "El niño de la espina" es conocida ampliamente en el mundo artístico

**Página Web:** <http://antonioolave.blogspot.com>

**Contacto:** Vito Olave Rupa

**Oferta exportable:** Niños Manuelitos hechos en maguey y acabado colonial, en 4 tamaños distintos. Imaginería tipo colonial. Esculturas que inspiran la religiosidad de la época colonial peruana (s. XVI Y XVII).

Cerámica con diseños incas y pre incas. Cerámica artística inca, pre inca, hecha a base de tierras naturales engobes y óxidos. Réplicas de pintura cusqueña. Escuela Cusqueña 20X30 cm., 30X40 cm. y 40X60 cm. Marcos tallados y dorados.

#### 42. QOLLQEWASI

**Dirección:** Pumapaccha N° 634-San Blas - Cusco

**Teléfono:** (51-84)229701

**Teléfono Celular:** (51-84)984777425

**Giro de la empresa:** El taller de platería Qollqewasi tiene una existencia de 18 años, ganadores en diferentes concursos por la calidad y originalidad de nuestros productos. Estamos dedicados a la producción de diferentes obras de arte en plata, en técnicas variadas.

**E-mail:** [qollqewasi@hotmail.com](mailto:qollqewasi@hotmail.com)

**Contacto:** Juan Cárdenas Flores

**Oferta exportable:** Platería religiosa. Repujado, cincelado, martillado, etc. 3 A 5 Kg. Joyas. Soldadura en lámina e incrustaciones. 2 A 3 Kg. Joyas Tejido a crochet. 1 kg.

#### 43. ASOCIACIÓN TALLERES DE NAZARET

**Dirección:** Calle César Vallejo S/N - Urcos

**Teléfono:** 51-84-509640

**Fax:** 51-84-307189

**Teléfono Celular:** 51-84-984 818369

**Giro de la empresa:** Somos una asociación sin fines de lucro en el ámbito rural andino, que empodera y capacita para la inserción en el mundo del trabajo, priorizando a la mujer joven que lucha por la vida en situaciones adversas, genera talleres de producción y hace seguimiento de su evolución. Favorece la creación de grupos solidarios, promueve el desarrollo de capacidades y valores que permiten a las personas ser sujetos de su propio crecimiento personal, familiar, comunitario desde su identidad. Incubadora de microempresarias, con un programa de micro emprendedoras (asesoría, bolsa de trabajo, contactos para el mercado) y un proyecto (capacitación para el trabajo, desarrollo humano, emponderamiento de la mujer, formación integral desde la perspectiva de género y producción)

**E-mail:** [tallersjose@yahoo.com](mailto:tallersjose@yahoo.com)

**Página Web:** [www.viverodetalleressanjose.com](http://www.viverodetalleressanjose.com)

**Contacto:** María Luisa Gonzáles Freire

**Oferta exportable:** Chales, chalinas, ponchos y cojines. Tejidos a máquina en alpaca baby, bordados a mano y aplicaciones en piel. Muñequería. Variedad de diseños con fibra de ovino, colores acordes a las tendencias actuales siendo nuestros productos únicos. Bisutería. En alambre o cordel, con piedras semipreciosas, semillas nativas y aplicaciones de otros insumos ecológicos.

#### **44. COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA CHACO HUAYANAY LTDA. Nº 100**

**Dirección:** Av. San Martín Nº 247-Quillabamba La Convención, Cusco

**Teléfono:** (51-84)281571

**Teléfono Celular:** (51-84)984789504

**Giro de la empresa:** Cooperativa agraria cafetalera que agrupa a campesinos del valle de La Convención productores de café, cacao, miel de abejas, frutas, etc. La cooperativa trabaja con agricultores de las zonas de la producción se realiza en las zonas de Chaco Huayanay, Itma, Ichiquiato, Sangobatea, Tintiniquiato, Kepashiato,

**E-mail:** [cafechaco@hotmail.com](mailto:cafechaco@hotmail.com)

**Contacto:** Olga María Madera Castillo (Gerente)

**Oferta exportable:** Café molido de exportación. Granos de café seleccionados, tostados, molidos y envasados.

Bebidas: Cremas, cocteles y licores de café.

Aperitivos en base a café seleccionado. Pasta

pura de cacao de exportación. Pasta de cacao, en presentaciones diversas (100 gr., 200 gr., 400 gr. y 1 Kg.)

#### **45. INCA CERÁMICA - TALLER ESCUELA**



**Dirección - Ciudad:** Calle Inca 357 - Cusco

**Teléfono:** (5184)984682709

**Giro de la empresa:** Productos artesanales en cerámica

**Página web:** [www.kutiry.org](http://www.kutiry.org)

**Contacto(s):** Julio Antonio Gutiérrez Samanez

GERENTE PROPIETARIO

CEL: 5184 984682709

**E-mail:** [jgutierrezsamanez@yahoo.com](mailto:jgutierrezsamanez@yahoo.com)

**Oferta exportable:** Cerámica de estilo colonial andino, en jarrones, pies de lámparas, vasijas, botijas, benditeros, otros decorativos y vajilla de mesa

#### **46. ALFYSA EIRL**

**Dirección – Ciudad:** Prolongación Av. La Cultura Mz. N. Lote 9. Urb. Santa Rosa. San Sebastián Cusco

**Teléfono:** (5184)984609983

**Giro de la empresa:** Productos artesanales en piel de alpaca.

**Página web:** [www.alfysa.org](http://www.alfysa.org)

**Contacto:** Sandro Chambi Cuiro, Gerente

**Celular:** (5184)984609983

**E-mail:** [sacham17@yahoo.com](mailto:sacham17@yahoo.com)

**Oferta exportable:** Prendas de vestir y de decoración del hogar en piel de alpaca y en piel de ovino

#### **47. “ASOCIACION DE PRODUCTORES ECOLOGICOS DE PLANTAS MEDICINALES Y AROMATICAS DE PACCARECTAMBO”, ASPROPMA**

**Dirección - Ciudad:** Sector Erapata S/N, distrito de Paccarectambo, Provincia de Paruro (Producción) Mariscal Gamarra 12 – C, Distrito de Cusco, (Oficina) Cusco-Perú

**Teléfono:** (5184)246233

Fax: (5184)984692335

**Giro de la empresa:** Agroindustria

**Página web:** [www.tambonatura.com](http://www.tambonatura.com)

**Contacto(s):** Edgar Velasco Vargas  
Marketing y Comercialización

(51-84)246233

(51- 84)9840692335

[edgarvelascov@gmail.com](mailto:edgarvelascov@gmail.com)

[comercializacion@imagencusco.org](mailto:comercializacion@imagencusco.org)

**Oferta exportable:** Elaboración de Mates Filtrantes en base a la Producción Orgánica en nuestros campos certificados de Hierbas Aromáticas y Medicinales, ofertando Productos como: Desagripa Té (panty), Purifica Té (cola caballo) , Alivia Té(muña), Relaja Té (cedroncillo), Digesta Té (pampanis). Todos a base de la mezcla ancestral de hierbas y con propiedades coadyuvantes, guardando el secreto ancestral de salud y belleza de los incas. También ofertamos Aceites Esenciales y para Masaje, de Muña, Arrayán, Menta, Eucalipto, la línea cosmética con shampoos, cremas de belleza, repelentes y geles para post masaje. Para todos nuestros productos solamente usamos flores y hojas seleccionadas, cosechadas a mano



obteniendo productos de gran calidad, realizando buenas practicas en todos los procesos. Se cuenta con certificación GPA, ORGANICA (USA – UE), HACCP, GMP y FAIR TRADE (en proceso)  
PRODUCCION ANUAL:

- LINEA DE FILTRANTES: 1 millon de cajas (potencial) actualmente 300 mil
- LINEA COSMETICA: 6 tn (potencial)
- LINEA ACEITES: Esenciales: 300 litros anuales, De Masaje: 1000 litros anuales

#### **48. CUSCO ALIMENTOS ANDINOS - ANDEAN FOOD**

**Giro de la empresa:** Grupo de emprendedores agroindustriales del CUSCO que investigan, desarrollan, producen, comercializan y exportan productos naturales de alta calidad para mercados especiales, elaborados en base a la biodiversidad andina.

**Página Web:** [www.cuscoalimentosandinos.com](http://www.cuscoalimentosandinos.com)  
[www.cuscoandeanfood.com](http://www.cuscoandeanfood.com)

**Contacto(s):** Ing. Andrés Llosa (coordinador)  
Telf. y Fax (51-84) 239610  
Celular (51-84)984-620732  
Parque Industrial G-1 / Cusco  
Correo e: [kuski.kuti@terra.com.pe](mailto:kuski.kuti@terra.com.pe)

**Oferta exportable:** Ofrecemos las siguientes líneas de productos: cereales, harinas, frutas deshidratadas, barras energéticas, chocolates y bombones, café e infusiones, piqueos, mermeladas, galletas, sopas, cremas, desayunos, pastas, encurtidos y salmueras, condimentos y colorantes; elaborados en base a cereales, granos, semillas, hierbas, frutas y especias de la región andina del Perú. Nuestros alimentos son cultivados y procesados en medios no contaminados, en pisos ecologicos entre 1200 y 4100 m.s.n.m. , respetando y dando vlor a nuestra cultura, tradición y sabiduría milenarias.